PIANO STRATEGICO DELLA PAC
IL FUTURO DELL'AGRICOLTURA SOSTENIBILE

MINISTERO DELL'AGRICOLTURA DELLA SOVRANITÀ ALIMENTARE E DELLE FORESTE

Finanziato dall'Unione europea

RETE RURALE NAZIONALE 2014 2020

La cooperazione agricola italiana: caratteristiche e rilevanza nel comparto agroalimentare

crea
Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria

EURICSE
Knowledge for a Social Economy

RICA
Rete d'Informazione Contabile Agricola

PIANO STRATEGICO DELLA PAC
IL FUTURO DELL'AGRICOLTURA SOSTENIBILE

MINISTERO DELL'AGRICOLTURA DELLA SOVRANITÀ ALIMENTARE E DELLE FORESTE

Finanziato dall'Unione europea

RETERURALE NAZIONALE 20142020

La cooperazione agricola italiana: caratteristiche e rilevanza nel comparto agroalimentare

crea
Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria

EURICSE
Knowledge for a Social Economy

RICA
Rete d'Informazione Contabile Agricola

Documento realizzato nell'ambito del Programma Rete Rurale Nazionale 2014-2022
Piano di azione biennale 2023-2024
Scheda progetto CREA 19.2 "Analisi delle politiche settoriali e degli approcci collettivi nell'agricoltura italiana"

Autorità di gestione: Ministero dell'Agricoltura, della Sovranità Alimentare e delle Foreste
Ufficio DISR2 - Dirigente: Paolo Ammassari

Responsabile scientifico: Francesco Licciardo (CREA - PB)

Cura del rapporto: Francesco Licciardo, Eddi Fontanari (Euricse)

Autori

Premessa - Francesco Licciardo (CREA - PB), Eddi Fontanari (Euricse), Serena Tarangioli (CREA - PB)

Capitolo 1 - Eddi Fontanari (Euricse)

Capitolo 2 - Francesco Licciardo (CREA - PB), Mia Scotti (CREA - PB), Stefano Tomassini (CREA - PB)

Capitolo 3 - Eddi Fontanari (Euricse), Mattia Ferraris (Euricse)

Capitolo 4 - Eddi Fontanari (Euricse), Mattia Ferraris (Euricse)

Capitolo 5 - Dario Macaluso (CREA - PB), Francesco Licciardo (CREA - PB)

Capitolo 6 - Francesco Licciardo (CREA - PB), Serena Tarangioli (CREA - PB), Francesco Piras (Università degli Studi di Sassari)

Il contributo dei ricercatori di Euricse al presente volume rientra nelle attività di ricerca promosse dall'Accordo di Programma tra la Provincia autonoma di Trento ed Euricse.

Gli autori ringraziano la dott.ssa Maria Rosaria Pupo D'Andrea (CREA - PB) per la paziente rilettura dei testi e gli utili suggerimenti forniti.

Impaginazione e grafica: Fabio Lapiana (CREA - PB)

Supporto editoriale: Benedetto Venuto (CREA - PB)

Data: Ottobre 2024
ISBN: 9788833853963
DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.14161119

Citazione suggerita: Licciardo F., Fontanari E. (a cura di) (2024), La cooperazione agricola italiana: caratteristiche e rilevanza nel comparto agroalimentare, Rapporto di ricerca, Rete Rurale Nazionale, MASAF, Roma. ISBN 9788833853963; DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.14161119

Indice

Premessa 7

Executive Summary 11

Acronimi 19

Capitolo 1 | La cooperazione agricola quale meccanismo di coordinamento della filiera agroalimentare: una riflessione economica 21

1.1 Le ragioni del successo e le potenzialità della forma cooperativa in agricoltura 21

1.2 La funzione strategica e di coordinamento della cooperazione agricola nell'economia della conoscenza 26

Capitolo 2 | La cooperazione nell'agricoltura italiana secondo le statistiche ufficiali 31

2.1 Composizione ed evoluzione della cooperazione agricola in Italia 32

2.2 Le società cooperative agricole nel 7° Censimento generale dell'Agricoltura 35

2.3 Appendice statistica 48

Capitolo 3 | La rilevanza economica della cooperazione agricola italiana 51

3.1 Caratteristiche e distribuzione territoriale delle cooperative agricole 51

3.2 Un confronto con le cooperative non bancarie e le società di capitali 56

3.3 Confini allargati e rilevanza economica della cooperazione agricola italiana 64

3.4 Evoluzione della cooperazione agricola italiana: un'analisi comparata con le cooperative non bancarie e le società di capitali 70

Capitolo 4 | I vertici e il lavoro nelle cooperative agricole italiane 77

4.1 Struttura e composizione dell'organo decisionale 77

4.2 Caratteristiche dei lavoratori e rilevanza occupazionale 83

Capitolo 5 | Il profilo delle aziende agricole in base alla banca dati RICA 93
5.1 Cenni metodologici 93
5.2 Le caratteristiche strutturali delle aziende del campione 95
5.3 La distribuzione territoriale 99
5.4 Classe dimensionale e produzione lorda vendibile 101
5.5 Gli indici di redditività 109
5.6 Il ricorso all'innovazione nelle società cooperative 113

Capitolo 6 | La Politica Agricola Comune a supporto della cooperazione agricola 119
6.1 Il ruolo svolto dal primo pilastro della PAC nel supportare la cooperazione agricola 122
6.2 Le principali novità della PAC 2023-2027 per le OP e le OI 125
6.3 Il ruolo svolto dal secondo pilastro della PAC nel supportare la cooperazione agricola 129
6.4 Gli strumenti del Piano Strategico della PAC per favorire la cooperazione agricola 134

Bibliografia 141

Elenco tabelle 151

Elenco figure 154

Premessa

La forza sta nell'unità, non nella divisione
Esopo

Nel corso del tempo, la cooperazione agricola italiana ha registrato un notevole sviluppo, con cifre significative in termini di presenza territoriale, dimensioni aziendali e quota di prodotto lavorata e/o commercializzata, soprattutto in determinate aree e settori produttivi. Tale crescita è stata favorita sia dall'evoluzione dei modelli organizzativi e delle strategie aziendali implementate, sia dai fattori di contesto che hanno sostenuto l'azione collettiva. Sono tutti elementi che andranno adeguatamente approfonditi in futuro, nell'ottica di incrementare il grado di aggregazione e cooperazione laddove risulti ancora carente e vi siano le potenzialità per un suo sviluppo, a sostegno dell'agricoltura e delle economie e comunità locali.

Nonostante ciò, nel dibattito politico il ruolo delle cooperative in agricoltura sembra sottovalutato. Sembra che ci si dimentichi che in molte situazioni è grazie all'aggregazione tra produttori agricoli che è oggi possibile proporre prodotti di elevata qualità, tutelando – anche se non sempre in modo sufficiente – il reddito degli agricoltori e sfruttando le economie di scala esterne all'azienda agricola per le attività di lavorazione, conservazione e commercializzazione. L'aggregazione tra produttori è stata spesso all'origine dell'introduzione di sistemi di gestione e controllo della qualità lungo la filiera, e ha creato i giusti incentivi all'impegno nella produzione, gestione e diffusione della conoscenza e dell'innovazione. In aggiunta, va anche ricordato che l'organizzazione dell'attività agricola in forma cooperativa ha delle ricadute positive sulla tutela e conservazione dell'ambiente, sullo sviluppo locale, sul contrasto allo spopolamento delle aree marginali, sulla reputazione della qualità dell'agroalimentare e, da non trascurare, sul mantenimento di mani italiane su importanti pezzi del sistema produttivo nazionale (elementi non trattati nel presente Rapporto, ma di estrema rilevanza).

Per tale ragione, la conoscenza più approfondita del fenomeno cooperativo, dal punto di vista strutturale ed economico, rappresenta un elemento fondamentale per individuare i fabbisogni e per comprendere le leve su cui potenzialmente agire.

Il presente lavoro è frutto della collaborazione tra il CREA - Politiche e bioeconomia ed Euricse (Centro di ricerca europeo sull'impresa cooperativa e sociale), entrambi impegnati da anni sul tema, in una fase in cui la cooperazione in agricoltura sta ritrovando un rinnovato interesse grazie alla Politica Agricola Comune (PAC), che attribuisce alla promozione di processi collaborativi un ruolo cruciale nell'ambito di uno degli obiettivi specifici della PAC 2023-2027 finalizzato a "Migliorare la posizione degli agricoltori nella catena del valore". Tale obiettivo è stato ripreso anche nel Piano Strategico della PAC italiano, che afferma la necessità di «accrescere la capacità delle aziende agricole e silvicole di trarre la giusta remunerazione dalle loro produzioni, migliorando la relativa posizione nella catena del valore, attraverso tutti gli strumenti che ne garantiscano una maggiore forza contrattuale, un adeguato riconoscimento da parte del mercato e dei consumatori» e che, conseguentemente, prevede diversi strumenti con cui rafforzare i processi di aggregazione, come quelli di tipo cooperativo, che consentirebbero all'Italia di avvicinarsi maggiormente alle altre realtà europee, dove il modello cooperativo è storicamente più presente.

Il sodalizio tra i due Istituti di ricerca nasce dunque dalla volontà comune di promuovere una maggiore conoscenza sul ruolo delle cooperative agricole nella filiera agroalimentare e contribuire, in questo modo, a colmare la lacuna esistente sul fronte statistico. Da questo punto di vista, si ricorda, infatti, come attualmente siano disponibili molteplici fonti di dati – nella maggior parte dei casi di natura amministrativa – caratterizzate da una differente composizione e connotazione dell'universo di riferimento e da metriche e metodologie di analisi disomogenee. Partendo da queste basi di dati, il Rapporto si propone di fornire una panoramica statistica della dimensione e dell'evoluzione della cooperazione agricola italiana. Innanzitutto, non focalizzandosi solamente a monte – aziende agricole – o a valle – imprese di trasformazione e/o commercializzazione – della filiera agroalimentare, bensì cercando di ricostruire l'intera catena di valore. Infatti, per rendere conto del reale e complessivo apporto della cooperazione, la prima operazione da compiere è la corretta definizione dei confini delle imprese, che, in questo caso, devono ricomprendere non solo le cooperative agricole di per sé ma anche il valore economico e occupazionale generato dalle aziende agricole associate e da eventuali società non cooperative controllate.

Questo lavoro rappresenta quindi il primo passo verso un processo di necessaria

armonizzazione delle fonti dati, che dovrà passare anche per una rivisitazione delle metodologie di classificazione e misurazione dell'apporto non solo della cooperazione agricola, ma dell'intera filiera agroalimentare (con tutti i suoi rapporti intersettoriali), attraverso la costruzione di una sorta di "conto satellite". Ciò nella convinzione che un corretto monitoraggio del fenomeno possa aiutare a supportare le decisioni strategiche sia dei policy maker che degli addetti ai lavori.

Il Rapporto si apre con una riflessione economica dei fattori e delle condizioni che favoriscono e sostengono uno sviluppo coerente e sostenibile del modello cooperativo in agricoltura e, a livello più generale, nella filiera agroalimentare nel suo complesso. Successivamente, lo studio approfondisce le caratteristiche e la rilevanza della cooperazione agricola italiana, cercando di metterne in evidenza le peculiarità settoriali e territoriali e offrendo una comparazione con le altre tipologie cooperative e forme d'impresa. L'elaborato si chiude con una discussione sul ruolo della Politica Agricola Comune a sostegno del modello cooperativo.

Le analisi e le riflessioni contenute nel presente studio intendono promuovere un dialogo costruttivo con gli operatori del settore per comprendere le dinamiche in corso, i fattori che favoriscono o disincentivano la cooperazione o l'aggregazione, i fabbisogni di intervento nei diversi comparti produttivi, ivi compresi gli strumenti di politica agricola maggiormente idonei a garantire la giusta remunerazione alle aziende agricole, migliorandone la posizione nella catena del valore.

Executive Summary

Meccanismo di coordinamento della filiera

Rispetto ad altri settori, quello agricolo, è caratterizzato da un'elevata frammentazione della proprietà terriera che implica, tra l'altro: i) scarso potere di mercato sia dei fornitori di input che degli acquirenti delle materie prime o dei prodotti finiti/trasformati; ii) impossibilità per il singolo agricoltore di sfruttare economie di scala; iii) necessità di garantire un'attività produttiva flessibile e una forza lavoro orientata alla qualità dei prodotti.

Non risulta difficile dimostrare che, almeno sul piano teorico, il modello cooperativo assolva a: mantenimento della struttura fondiaria e della proprietà diffusa della terra, flessibilità produttiva e attenzione alla qualità, possibilità di sfruttare le economie di scala.

Ovviamente, i vantaggi della forma cooperativa non sono gli stessi per tutte le tipologie di produzione e in tutte le situazioni. Essi tendono ad essere maggiori dove la proprietà terriera è più frammentata, vi è poca disponibilità dei proprietari a cedere la proprietà della terra e le produzioni si caratterizzano per elevata deperibilità e intensità di lavoro. Sono però vantaggi non scontati, nel senso che essi possono essere messi in pericolo (fino ad annullarsi) se non tutti i soci condividono l'obiettivo dell'impresa e, soprattutto, se una parte (anche piccola) di essi assume comportamenti opportunistici.

Negli ultimi anni, il settore agricolo è stato interessato da importanti cambiamenti, dettati, nella maggior parte dei casi, dal ruolo dei consumatori e del mercato nella definizione delle caratteristiche qualitative dei prodotti e processi agricoli. In particolare, la crescente attenzione verso attributi come la sostenibilità ambientale e la sicurezza alimentare induce l'introduzione di continue innovazioni, spingendo i produttori a sviluppare conoscenze avanzate e a partecipare attivamente nella catena

del valore agroalimentare.

In tale contesto, le cooperative agricole assumono un ruolo strategico, facilitando la sintesi delle informazioni nella filiera e promuovendo un processo di apprendimento collettivo. Le cooperative, infatti, non solo risolvono fallimenti del mercato ma contribuiscono alla formazione di distretti agricoli territoriali, caratterizzati da una forte identità sociale e organizzativa. Sviluppano un linguaggio specifico che crea un vantaggio competitivo locale difficile da replicare, stimolando una rete di conoscenza tra agricoltori e specialisti che permette un approccio integrato e market-oriented.

La struttura cooperativa si dimostra cruciale per la gestione del processo innovativo, favorendo la socializzazione della conoscenza e l'innovazione incrementale. In questo modo, le cooperative promuovono la partecipazione di tutti i portatori di interesse, contribuendo alla ridefinizione del modello di sviluppo agricolo e supportando la filiera agroalimentare nella transizione digitale ed ecologica in corso.

Le statistiche ufficiali

L'analisi delle cooperative agricole italiane, basata sui dati dell'Alleanza delle Cooperative Italiane e sul 7° Censimento generale dell'Agricoltura (ISTAT, 2020), evidenzia un settore in trasformazione. Secondo i dati dell'Alleanza delle Cooperative Italiane, nel 2023 erano attive 4.268 cooperative agricole associate, con un fatturato di circa 46 miliardi di euro, 106.000 occupati e una base sociale di oltre 690.000 soci. Sebbene il numero di cooperative attive sia diminuito del 5,6% rispetto al 2022 e i soci siano calati dello 0,5%, il settore mostra un trend positivo in termini di fatturato e occupazione. Questa contrazione, che assume carattere ciclico, riflette un consolidamento strutturale del movimento cooperativo verso imprese di maggiore dimensione, un fenomeno emerso fin dai primi anni 2000.

La cooperazione agricola si concentra in comparti ad alto valore con l'ortofrutta (23,6%), la zootecnia (21,5%), il lattiero-caseario (17,7%) e il vitivinicolo (13,9%) che costituiscono la maggior parte del fatturato. Il settore zootecnico, tradizionalmente, richiede strutture più complesse e maggiori investimenti, un modello che risulta prevalentemente adottato nel Nord Italia, dove le cooperative agricole hanno una dimensione media di 63,4 ettari, più che doppia rispetto al Sud (26,6 ettari). Diversamente, l'olivicolo risulta il primo settore produttivo per numero di soci (31,3%), ma l'ultimo in termini di fatturato (0,9%). In quest'ultimo caso, segnalando la necessità

di internalizzare nelle cooperative le fasi a valle ad alto valore aggiunto (ad esempio, commercializzazione e brand collettivi).

In base ai dati censuari, le cooperative rappresentano in agricoltura solo lo 0,3% del totale delle aziende agricole italiane, ma costituiscono il 4,3% del segmento delle aziende non individuali, con una media di 37,8 ettari, più vicina alle dimensioni delle società di capitali (40,7 ettari) e di persone (41,6 ettari). Negli ultimi trent'anni, il numero di aziende agricole si è ridotto del 60,2%, con una perdita di SAU del 17,3%. Si può osservare che, sebbene l'azienda individuale o familiare sia ancora prevalente, la tendenza generale è verso forme giuridiche più strutturate come società di capitali (+42,4%) e di persone (+15%).

Questa evoluzione del settore cooperativo riflette cambiamenti strutturali significativi e un trend verso modelli di impresa agricola più complessi e orientati alla competitività europea.

Rilevanza economica

Nel 2021, la cooperazione agricola in Italia contava 5.854 cooperative, delle quali circa il 75% erano cooperative di produttori, che dominano il settore sia per numero sia per valore economico. Queste cooperative generano il 98% del fatturato (39 miliardi di euro) e il 93% del valore aggiunto (oltre 4 miliardi di euro), mentre le cooperative di lavoro agricolo rappresentano una quota marginale. Le cooperative agricole italiane hanno investito complessivamente oltre 30 miliardi di euro, con 7,6 miliardi di risorse proprie. Anche in questo caso, le cooperative di lavoro agricolo risultano marginali, con solo 1,4 miliardi di capitale investito e 512,5 milioni di patrimonio netto.

Oltre il 40% delle cooperative agricole italiane ha una storia ultratrentennale, a testimonianza della loro stabilità nel tempo.

In termini di dimensione, il 50% delle cooperative agricole ha un fatturato inferiore a 500.000 euro, ma il settore è fortemente polarizzato: il 2% delle cooperative più grandi genera oltre metà del valore economico, con un fatturato complessivo di circa 22 miliardi di euro e un valore aggiunto di oltre 2 miliardi.

Per quanto riguarda la distribuzione territoriale, oltre la metà delle cooperative agricole ha sede nel Sud e nelle Isole, con la Sicilia che ne conta oltre il 15% e la Puglia il 13%. L'analisi dei dati economici mostra, tuttavia, come le cooperative agricole meridionali producano meno del 20% del fatturato e valore aggiunto totali. Le realtà

situate nel Nord-Est generano, invece, quasi il 60% del valore economico e presentano una dimensione media nettamente maggiore: 18 milioni di euro di fatturato e 1,9 milioni di euro di valore aggiunto contro una media nazionale rispettivamente di 6,7 milioni di euro e 692 mila euro. Ciò si deve, in particolare, al peso della cooperazione agricola emiliano-romagnola, che raccoglie quasi il 30% del fatturato e del valore aggiunto complessivi. La dimensione media più elevata si registra, però, in Trentino-Alto Adige, con 25,7 milioni di euro di fatturato e 2,5 milioni di euro di valore aggiunto, precedendo l'Emilia-Romagna e il Veneto. L'analisi del valore aggiunto pro-capite conferma il marcato divario tra il Nord-Est e il resto d'Italia, con 233 euro contro i 75 della media nazionale. A livello regionale, il Trentino-Alto Adige si posiziona ampiamente in prima posizione con 437,3 euro di nuovi redditi per abitante, seguito da Emilia-Romagna con 321,5 e Veneto con 148,3. Campania, Molise e Liguria presentano i valori più bassi, non raggiungendo neppure i 20 euro per abitante.

Organi sociali

Sotto il profilo societario, i consigli di amministrazione con il più alto numero medio di componenti si registra nelle cooperative di conferimento, che mostrano valori prossimi a quelli delle cooperative di utenza, ovvero intorno ai 6 consiglieri per cooperativa. Tale configurazione è influenzata dalle dimensioni maggiori e dalla vasta base sociale di queste cooperative. Al contrario, le cooperative di lavoro agricolo e della pesca presentano una media di 3,5 consiglieri, in linea con altre cooperative non bancarie. Le cooperative di conferimento e utenza si caratterizzano inoltre per l'età media più elevata tra consiglieri e presidenti, mentre nelle cooperative di lavoro agricolo si osserva la maggiore presenza di giovani sotto i 35 anni.

In termini di distribuzione geografica, le cooperative agricole delle province di Trento e Bolzano presentano i consigli di amministrazione mediamente più giovani, mentre Umbria e Marche rivelano l'età media più elevata. Per quanto riguarda invece il genere, si ricava una bassa presenza femminile nei consigli di amministrazione delle cooperative di conferimento e pesca, dove le donne rappresentano rispettivamente il 9,8% e il 12,5% dei membri. La maggiore partecipazione femminile si osserva nelle cooperative agricole del Sud Italia, in particolare in Sicilia e Campania, sebbene a livello nazionale permanga una prevalenza maschile nei vertici delle cooperative agricole.

Rilevanza occupazione

Nel 2021, le cooperative agricole italiane hanno generato oltre 143.000 posizioni lavorative dipendenti (dati Inps), corrispondenti a circa 92.000 equivalenti full-time, concentrandosi prevalentemente nel Nord-Est del paese. Le province con il maggior numero di posizioni lavorative includono Verona (quasi 13.000), Forlì-Cesena (circa 11.000), e Ravenna (6.500). Importanti contributi al settore sono stati registrati anche nel Centro e Sud Italia, con Latina (6.200), Foggia (6.500) e Cosenza (4.500).

Approfondendo le caratteristiche dei lavoratori dipendenti delle cooperative agricole, emerge, rispetto alle altre tipologie di cooperative non bancarie, una minore presenza femminile: 36,5% contro il 55,3%. Per quanto riguarda, invece, l'età e la nazionalità, non si evidenziano particolari differenze tra agricole e non. In entrambi i casi, quasi 6 dipendenti su 10 hanno tra i 30 e i 54 anni e meno di 1 su 5 è extra-comunitario.

Spostando invece l'attenzione sulle caratteristiche del contratto di lavoro, l'89,3% dei dipendenti della cooperazione agricola è inquadrato come operaio, discostandosi dunque dagli occupati delle altre tipologie cooperative (69,4%). Parimenti, i lavoratori delle cooperative agricole sono impiegati a tempo pieno nella quasi totalità dei casi: 95,1% contro il 44% nelle altre cooperative non bancarie. In aggiunta, vista la natura stagionale dell'attività agricola, in 7 casi su 10 i contratti di lavoro nelle cooperative agricole sono a tempo determinato; il rapporto si inverte nelle altre cooperative non bancarie.

Caratteristiche strutturali ed economiche delle aziende agricole

Per esaminare le caratteristiche strutturali ed economiche delle aziende agricole che partecipano a forme cooperative, è stata utilizzata la Banca Dati della RICA che, tra le altre, raccoglie informazioni anche su adesione a organismi associativi, canali di vendita e conferimento di prodotti a cooperative. Questa metodologia ha consentito di suddividere il campione nazionale in due gruppi distinti: aziende che cooperano e aziende che non cooperano.

L'approfondimento mostra come le aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono i propri prodotti a forme cooperative appartengano alle classi di dimensione economica inferiore, rendendo esplicita la funzione di aggregazione delle cooperati-

ve agricole. Queste aziende contribuiscono, ad esempio, al 37% della PLV del comparto dei fruttiferi, cui fa eco la viticoltura (34%) e i bovini dal latte (32%). Si tratta di quote non particolarmente elevate e che lasciano intravedere possibili margini di incremento della concentrazione dell'offerta.

Gli orientamenti di maggior rilievo, in termini di quota della PLV del gruppo di aziende che cooperano conferita in cooperativa raggiunge il 73,4% nei fruttiferi e il 67,5% nella viticoltura, seguiti dai bovini da latte (61,1%). Considerati i margini mostrati dalla PLV non conferita, anche in questo caso è possibile ipotizzare ulteriori sviluppi nel processo di concentrazione dell'offerta.

L'analisi richiama l'attenzione sul tema della dimensione aziendale che notoriamente rappresenta per le aziende agricole un fattore fortemente condizionante la competitività e i rapporti con il mercato. Se è vero che a livello macroeconomico, considerando cioè il sistema agricolo nazionale nel complesso, l'aggregazione dell'offerta si presenta come una delle possibili soluzioni per superare i limiti connessi al nanismo strutturale e organizzativo delle aziende agricole italiane, sul piano microeconomico non possono essere trascurati i possibili vantaggi che anche le aziende che già partecipano al sistema cooperativo potrebbero trarre da un eventuale percorso di crescita dimensionale e, più in generale, imprenditoriale. Quest'ultimo non deve implicare necessariamente l'aumento delle dimensioni fisiche ma dovrebbe essere volto ad una maggiore qualificazione delle produzioni, al miglioramento degli aspetti gestionali nonché all'adeguamento dei processi produttivi rispetto all'evoluzione della domanda. È possibile quindi ipotizzare che la presenza nella filiera di aziende strutturalmente e imprenditorialmente più forti, così come l'interazione tra attori più consapevoli delle dinamiche di mercato potrebbe favorire lo sviluppo dell'intero sistema agricolo.

Politica agricola comune e cooperazione agricola

In Italia, le politiche a sostegno della cooperazione in agricoltura hanno trovato ampio spazio nella programmazione per lo sviluppo rurale.

Nel periodo 2014-2022, il focus è stato rivolto all'integrazione delle iniziative locali per ampliare l'efficacia degli interventi: il Reg. (UE) n. 1305/2013 ha introdotto misure specifiche per l'integrazione e l'aggregazione, come le associazioni di produttori (art. 27), la cooperazione (art. 35), e l'approccio LEADER (art. 42-44).

Lo sviluppo dei processi cooperativi è uno degli elementi centrali nell'ambito dell'Obiettivo generale 1 della PAC 2023-2027 "Promuovere un settore agricolo intelligente, resiliente e diversificato che garantisca la sicurezza alimentare". Il Piano Strategico della PAC, ripercorrendo alcuni orientamenti del passato, intende favorire processi di integrazione lungo la filiera agroalimentare e forestale e sostenere processi di sviluppo dei territori rurali. Gli interventi previsti fanno riferimento sia al primo che al secondo pilastro. Relativamente al primo pilastro, il potenziamento delle filiere produttive e dei rapporti di filiera e di distretto per rendere più forti, equi e stabili i sistemi produttivi agricoli, alimentari e forestali, è perseguito nell'ambito dell'Obiettivo specifico 2 "Aumentare la competitività". Nell'ambito del secondo pilastro, gli strumenti dedicati all'integrazione tra imprese registrano modifiche sia formali che sostanziali. Il primo elemento di novità è sicuramente rappresentato dal fatto che tra le otto macro-categorie di interventi previste dalla sezione sviluppo rurale del Reg. (UE) n. 2021/2115, una è completamente dedicata agli approcci collettivi (art. 77), ossia a tutte quelle tipologie che vedono la cooperazione tra almeno due soggetti.

Finanziariamente, il Piano Strategico della PAC destina oltre 1,3 miliardi di euro agli interventi di cooperazione, pari al 10,5% della spesa pubblica per lo sviluppo rurale. Tuttavia, l'impegno delle regioni è piuttosto eterogeneo: alcune, come Umbria e Lazio, superano la media nazionale in investimenti per la cooperazione, mentre altre vi dedicano minori risorse. Circa il 70% dei fondi è destinato all'approccio LEADER, con le altre iniziative di cooperazione che restano limitate a progetti più sperimentali. Le risorse sostengono le OP/AOP, mentre i contratti di filiera e distretto del PNRR rafforzano le aggregazioni produttive, soprattutto in alcune realtà territoriali con bassa concentrazione dell'offerta. Gli strumenti di cooperazione riguardano anche il supporto a nuovi approcci come lo sviluppo degli smart villages e il ricambio generazionale nelle imprese agricole.

Acronimi

AOP	Associazioni di Organizzazioni di Produttori
BDR	Banca dati della RICA
CSR	Complementi di Sviluppo Rurale regionali
CDA	Consiglio d'amministrazione
DE	Dimensione economica
FEASR	Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale
GAL	Gruppo di Azione Locale
GO	Gruppi Operativi
PAC	Politica Agricola Comune
PEI-AGRI	Partenariato Europeo per l'Innovazione "Produttività e sostenibilità dell'agricoltura"
PIF	Progetti Integrati di Filiera
PLV	Produzione lorda vendibile
PNRR	Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza
PO	Programmi Operativi
PSR	Programma di Sviluppo Rurale
RICA	Rete d'Informazione Contabile Agricola
SAT	Superficie Aziendale Totale
SAU	Superficie Agricola Utilizzata
SO/PS	Standard Output/Produzione Standard
OCM	Organizzazione Comune dei Mercati
OI	Organizzazioni Interprofessionali
OP	Organizzazioni di Produttori
OTE	Orientamento Tecnico Economico
UBA	Unità di Bestiame Adulto
UE	Unione Europea
ULA	Unità di lavoro Annue
ULF	Unità di lavoro Familiari
ULT	Unità di Lavoro Totali

Capitolo I

La cooperazione agricola quale meccanismo di coordinamento della filiera agroalimentare: una riflessione economica

1.1 Le ragioni del successo e le potenzialità della forma cooperativa in agricoltura

Per comprendere la funzione e la giustificazione economica delle cooperative agricole, è utile assumere a riferimento le moderne teorie dell'impresa, partendo, in coerenza con esse, da due precisazioni: la prima sulla natura e il ruolo dell'impresa, la seconda sulle peculiarità del settore dell'agricoltura.

L'impresa non è solo un insieme di mezzi di produzione che per funzionare si limita a instaurare una serie di relazioni di scambio (o di contratti) con i fornitori dei fattori produttivi e/o con gli acquirenti dei prodotti. Essa è, piuttosto, un'organizzazione complessa che, oltre alla produzione, gestisce al suo interno anche alcune delle relazioni con i fornitori o con gli acquirenti, assegnando agli stessi la proprietà dell'impresa e quindi il potere di decidere come gestire l'impresa stessa e come utilizzare il surplus che deriva dal processo produttivo (Grossman e Hart, 1986; Hart e Moore, 1990 e 1996). L'impresa è quindi, in primo luogo, un meccanismo di coordinamento di tutti i soggetti (portatori di capitale, subfornitori, lavoratori, consumatori, ecc.) che sono coinvolti nella sua attività e dalla cui collaborazione dipende il suo successo. E questo suo ruolo di coordinamento avrà successo nella misura in cui essa riesce a soddisfare in modo equilibrato i diversi portatori di interesse (Cyert e March, 1963). Così definita l'impresa può essere di proprietà di qualsiasi gruppo di portatori di interesse: non solo dei portatori del capitale di rischio, ma anche dei lavoratori, dei consumatori e dei produttori che le forniscono la materia prima. Abbiamo così imprese di capitale e imprese cooperative. In queste ultime, la proprietà è assegnata

alle persone appartenenti ad una delle categorie di portatori di interesse diverse da coloro che apportano il capitale di rischio: nel caso delle cooperative agricole di conferimento, ai produttori della materia prima. Nessuna di queste forme di impresa è in assoluto più efficiente delle altre. Tutto dipende dal settore in cui operano e dai problemi di coordinamento che devono affrontare coloro che operano nel settore.

È quindi necessario analizzare le caratteristiche del settore dell'agricoltura e come queste possano incidere sull'organizzazione del processo produttivo che va dalla coltivazione alla trasformazione e alla commercializzazione del prodotto (Valentinov, 2007; Tortia et al., 2012). Rispetto agli altri settori, quello agricolo in generale, ma soprattutto quello italiano (ma non solo), caratterizzato da un'elevata frammentazione della proprietà terriera, presenta almeno tre specificità:

a. data la limitata dimensione delle aziende (e quindi dei quantitativi prodotti), esso deve fare i conti con il potere di mercato sia dei fornitori di input che, soprattutto, degli acquirenti delle materie prime o dei prodotti finiti/trasformati, in particolare quando questi sono deperibili (Hendrikse e Veerman, 2001; Bijman e Hendrikse, 2003). Questi ultimi sono in genere di più grandi dimensioni rispetto ai produttori e operano con un numero elevato di essi, riuscendo così ad imporre il prezzo finale e a trattenere per sé buona parte del valore aggiunto, fino a rendere poco conveniente per i produttori l'attività agricola. Essi, inoltre, possono crescere di dimensione molto velocemente, impiegando più capitale, come dimostra il passaggio dei grossisti alla grande distribuzione;
b. in presenza di una limitata dimensione aziendale è impossibile per il singolo agricoltore sfruttare le economie di scala tecnologiche e/o organizzative e quindi beneficiare delle stesse in termini (a seconda del tipo di investimento) di minori costi di produzione o di trasformazione, di maggior qualità del prodotto, o di prezzi del prodotto finale più elevati a seguito della possibilità di controllare meglio la filiera produttiva (Royer, 1995). Se queste economie sono invece sfruttate da altre imprese a valle (ad esempio quelle di trasformazione) che acquistano i prodotti dagli agricoltori, si crea o si accentua il problema dello scarso potere di mercato visto al punto precedente;
c. data la variabilità in corso d'anno dell'impegno di lavoro richiesto da gran parte delle produzioni agricole, l'attività produttiva deve essere molto flessibile ed è necessario disporre di una forza lavoro incentivata a garantire una qualità elevata dei prodotti. Due condizioni che difficilmente è possibile garantire a costi contenuti se la produzione è organizzata solo o prevalentemente con la-

voratori dipendenti, soprattutto per quei prodotti dove i tempi di raccolta e utilizzo sono contenuti e dove la qualità finale influenza in modo rilevante il prezzo di vendita[1] (come nel caso delle produzioni ortofrutticole).

La domanda diventa quindi: quale forma di impresa riesce meglio a soddisfare queste condizioni? Quella che riesce a garantire, contemporaneamente:

a. il mantenimento della proprietà e dell'azienda familiare, che meglio garantisce la flessibilità e l'attenzione alla qualità, a condizione ovviamente che il produttore ricavi un vantaggio dal maggiore impegno richiesto dal rispetto di queste due condizioni;
b. la capacità di aggregare (in modo variabile) i produttori fino alla quantità di conferimenti necessari sia a sfruttare le diverse economie di scala (nella conservazione, trasformazione e, sempre più, nella commercializzazione), che a contenere il potere di mercato degli acquirenti (oggi in particolare della grande distribuzione organizzata).

Non è a questo punto difficile dimostrare che la forma di impresa che, almeno in teoria, riesce a garantire meglio e a costi inferiori queste due condizioni è quella che assegna la proprietà dell'impresa agli stessi produttori-agricoltori, ovvero quella cooperativa finalizzata alla gestione collettiva di una o più fasi del processo produttivo. Essa, infatti, garantisce al contempo:

a. il mantenimento della struttura fondiaria e la proprietà diffusa della terra;
b. la necessaria flessibilità produttiva e l'attenzione alla qualità (che conviene agli stessi produttori). Una attenzione che può diventare anche "attiva" attraverso la messa in comune di eventuali innovazioni o scoperte effettuate dai singoli produttori (e che essi hanno convenienza a condividere con gli altri perché così si garantiscono ricavi maggiori)[2];
c. la possibilità di sfruttare (almeno in teoria) qualsiasi economia di scala resa

1. È infatti evidente come il lavoro garantito dai familiari dello stesso produttore sia maggiormente flessibile e soprattutto attento a massimizzare il proprio *effort* nell'attività agricola (familiare), consentendo di ridurre sensibilmente i costi di monitoraggio (si pensi per esempio all'attività di raccolta di frutta fresca altamente deperibile e a quanto sia importante riservare particolare cura e attenzione a tale operazione colturale per conservare e valorizzare al massimo le proprietà della produzione commercializzata).

2. Tale aspetto è particolarmente valido nelle cooperative agricole che centralizzano le attività di commercializzazione e di marketing e adottano una politica di marca comune. In questo caso, soprattutto quando è presente l'obbligo di conferimento totale del prodotto in cooperativa, l'unica via per valorizzare le scoperte individuali – attraverso un maggior prezzo pagato dal mercato – è quella di mettere "a sistema" l'innovazione.

possibile dal progresso sia della tecnologia che delle modalità organizzative.

Per sfruttare gli stessi vantaggi la forma di impresa alternativa, quella di capitali, dovrebbe:

a. riuscire ad aumentare di dimensione seguendo l'evoluzione delle economie di scala; ma ciò è reso difficile dal fatto che la disponibilità dei mezzi finanziari da sola basta ad acquistare impianti e macchinari, ma non la proprietà della terra in quanto non liberamente e illimitatamente disponibile;
b. trovare delle modalità - inevitabilmente più costose di quelle della cooperativa – per garantire flessibilità produttiva (nei periodi di punta, quando la domanda di lavoro cresce, i salari solitamente aumentano) e attenzione alla qualità (attraverso incentivi di vario tipo e controlli dei comportamenti dei dipendenti, ambedue costosi).

Ovviamente, i vantaggi della forma cooperativa non sono gli stessi per tutte le produzioni e in tutte le situazioni. Essi tendono ad essere maggiori dove la proprietà terriera è più frammentata, vi è poca disponibilità dei proprietari a cedere la proprietà della terra e le produzioni si caratterizzano per l'elevata deperibilità e intensità di lavoro, come appunto quelle ortofrutticole. Se si rilegge la storia della cooperazione agricola alla luce dei dati presentati in questo Rapporto, si trova la conferma dei vantaggi della forma cooperativa in molte produzioni agricole e nella loro evoluzione nel tempo. Tra queste conferme si ricorda la dimensione economica considerevole delle cooperative agricole, la loro capacità di integrare funzioni via via più sofisticate (dalla conservazione, alla produzione sempre più attenta alla qualità, alla commercializzazione) per contrastare il potere di mercato dei distributori/trasformatori e valorizzare di conseguenza gli investimenti co-specializzati nell'attività agricola e in quella a valle, garantendo ai soci – attraverso un maggior valore aggiunto realizzato – remunerazioni superiori a quelle offerte dal mercato[3]. Sono però vantaggi non scontati, nel senso che essi possono essere messi in pericolo (fino ad annullarsi) se non tutti i soci condividono l'obiettivo dell'impresa e, soprattutto, se una parte (anche piccola) di essi non assume comportamenti coerenti con i vantaggi stessi (Iliopoulos, 2003; Hong e Sporleder, 2007; Bijman et al., 2011). Cioè se anche solo pochi soci si comportano ritenendo che, se non rispettano le regole, essi ne avranno un vantaggio personale senza incidere troppo sul risultato complessivo della gestione cooperati-

3. A questi si aggiungono i vantaggi di natura immateriale, quali i servizi resi ai produttori agricoli, che verranno trattati nel prossimo paragrafo.

va. Si parla, in questo caso, di comportamenti opportunistici, che possono assumere diverse fattispecie: a. scarso impegno nel garantire la qualità del prodotto, specie se questo richiede un maggior impiego di lavoro o la riduzione delle quantità prodotte; b. ricerca del massimo guadagno nel breve periodo, attraverso il ricorso a modalità di scambio alternative al conferimento in cooperativa quando queste modalità offrono condizioni più vantaggiose (salvo conferire alla cooperativa in presenza di alternative peggiori). A questo possibile limite se ne aggiungono altri, in gran parte legati all'evoluzione della cooperativa e delle economie di scala. In particolare: a. difficoltà a dotare la cooperativa dei capitali necessari per investimenti importanti (Cook, 1995), investimenti che richiedono che tutti i soci, o la grande maggioranza di essi, abbia un orizzonte temporale lungo e sia quindi disposta a rinunciare a una parte del reddito nel breve in favore di quelli per periodi medio-lunghi; b. presenza di interessi divergenti tra soci che hanno un diverso rapporto con la loro attività primaria, in particolare tra soci giovani e anziani o tra soci con dimensioni aziendali diverse (Cook e Burress, 2009). In questi casi, il meccanismo di governo della cooperativa (una testa, un voto) tende a favorire le maggioranze numeriche e non i gruppi che hanno maggiormente a cuore la sostenibilità e lo sviluppo della cooperativa. Proprio la consapevolezza di questi limiti deve spingere ad una riflessione su come essi possono essere ridotti o eliminati. L'analisi proposta fornisce anche alcune indicazioni in questo senso. Infatti, se è vero che il vantaggio cooperativo è dato dalla combinazione tra mantenimento delle aziende familiari e sfruttamento delle economie di scala attraverso l'aggregazione, è anche vero che per garantire il successo di cooperative come per esempio quelle vitivinicole, dove le economie di scala e la qualità del prodotto finale rappresentano fattori importanti di successo, è sempre più necessario (per programmare correttamente gli investimenti) avere certezza sull'ammontare e sulla qualità dei conferimenti e, in una fase di riduzione dei contributi pubblici e di difficoltà di accesso al credito, adeguare il patrimonio alle necessità di investimento (Chaddad e Cook, 2004). A questo fine vanno prese in considerazione e approfondite alcune strategie. In particolare:

a. va rafforzato, dove ancora non è stato fatto, il "patto cooperativo", legando maggiormente l'attività produttiva dei soci a quella delle cooperative, ampliando e rendendo più stringente l'obbligo di conferimento totale o almeno di quantità programmata in modo da garantire l'efficiente utilizzo delle dotazioni tecniche e organizzative delle cooperative; vanno inoltre rafforzate (anche con adeguati strumenti di controllo) le regole che garantiscono la qualità del prodotto finale

(su cui i mercati saranno sempre più attenti);

b. vanno ripensati i modelli di governance e adottate le misure statutarie volte a garantire che la gestione sia affidata soprattutto a soci con orizzonti temporali medio-lunghi (quindi agricoltori giovani e a tempo pieno) in grado di apprezzare il valore futuro (in termini sia di ricavi attesi che di valore delle aziende) della rinuncia ad un maggior reddito nel breve periodo; vanno inoltre individuate le forme societarie che facilitino l'attrazione di mezzi finanziari da destinare agli investimenti;
c. più in generale, vanno rafforzati i legami tra soci e cooperative, soprattutto attraverso attività di formazione e informazione che facciano emergere i vantaggi di questo modello di impresa.

1.2 Funzione strategica e di coordinamento della cooperazione agricola nell'economia della conoscenza

Negli ultimi decenni, il settore agricolo è stato interessato e ha dovuto affrontare un'inversione del paradigma tradizionale; in misura sempre più crescente, i consumatori influenzano e determinano, infatti, le caratteristiche (qualitative) dei processi e dei prodotti agricoli (Bigliardi e Galati, 2013). L'attenzione riservata dal mercato ai *credence attribute* – come la protezione dell'ambiente, la sicurezza del lavoro, l'equità distributiva, la salubrità, ecc. – stimola, di conseguenza, la continua introduzione di innovazioni, in risposta all'ampia gamma di istanze sociali avanzate. In questo scenario, la domanda di mercato e la concorrenza impongono ai produttori agricoli di adottare conoscenze sempre più sofisticate, che possono essere ottenute solamente se le aziende agricole entrano nella catena del valore (agroalimentare), non come semplici fornitori sostituibili (secondo le logiche di mercato), ma piuttosto come *learner*, che possono contribuire a migliorare la qualità del prodotto finale. Ciò è, tuttavia, possibile se il processo di produzione articolato all'interno della catena di valore supporta l'apprendimento e lo sviluppo di capacità di assorbimento di conoscenza esterna, fornendo agli agricoltori formazione e servizi di supporto (p.e. agronomico). Per ottenere tale risultato, diventa dunque sempre più necessario definire un'architettura istituzionale che favorisca un efficiente coordinamento della filiera agroalimentare con il coinvolgimento attivo dei produttori. Questa esigenza è stata sottolineata anche dalle politiche europee con l'adozione del Programma di Sviluppo Rurale (PSR).

Questa misura annovera, infatti, tra le sue principali priorità il trasferimento agli agricoltori di conoscenze e tecnologie prodotte esternamente.

Data la crescente complessità dei mercati, quindi, il vero punto di forza del modello della cooperazione agricola si ritrova, più in generale, nell'opera di decodificazione e di sintesi delle informazioni sparse nella supply chain e dunque nell'agevolazione del processo di apprendimento e di innovazione nella filiera agroalimentare (con risvolti positivi anche per i consumatori, che vedono soddisfatte le loro richieste). In particolare, l'abilità specifica a tale "formula organizzativa" è di sviluppare e sedimentare conoscenza in lavoratori-proprietari stabili, stimolando l'efficienza e la produttività del lavoro in campagna, anche tra i cosiddetti part-timer. In quest'ottica, la cooperativa rappresenta la memoria storica del sistema produttivo locale (incubatore e diffusore) e il facilitatore della produzione di risorse specifiche non trasferibili all'esterno (Collettis e Pecqueur, 1995, citati in Garofoli, 2011), in quanto costruite sull'interazione tra gli attori locali. Infatti, il confronto con gli attori esterni (al sistema) si limita spesso esclusivamente all'acquisizione di conoscenze complementari, utili all'aggiornamento della conoscenza di base dell'organizzazione, mentre la core knowledge rimane vincolata all'interno della rete locale, vista la sua natura solitamente tacita (e specifica al sistema). Si può quindi comprendere come questo processo di continua innovazione rappresenti un circolo virtuoso controllato a livello locale e difficilmente replicabile o imitabile in altri territori, in seguito alla path dependence che lo contraddistingue. Su questo fronte nascono e crescono i vantaggi competitivi dinamici territoriali, che trovano nella cooperativa tra produttori agricoli la forma di regolazione sociale auto-propulsiva in grado di garantire rendimenti crescenti territoriali. Questo tipo di aggiornamento della conoscenza e di sviluppo delle competenze interne al sistema favoriscono, infatti, un processo di apprendimento collettivo e di innovazione sociale di tipo incrementale, i cui risultati, proprio per questo, sono pienamente ed esclusivamente appropriabili dalla rete di imprese (agricole) interessate.

Il ruolo della cooperazione agricola va perciò interpretato andando oltre la classica giustificazione (funzione "tampone") di risoluzione di fallimenti del mercato tra produttori di input e agricoltori o tra questi e gli acquirenti dei loro prodotti, che le attribuisce solitamente solo una funzione residuale (marginale). La cooperativa agricola contribuisce, infatti, alla costruzione e alla definizione di veri e propri distretti agricoli ad elevata vocazione territoriale, basati sulla definizione di un insieme di regole e di routine organizzative, necessarie a raggiungere un adeguato livello di coordinamento e di integrazione di attività/competenze rilevanti per la pratica agri-

cola[4]. Quest'ultima intesa in senso lato, e quindi non limitatamente alla mera attività di coltivazione, ma più propriamente all'insieme dei portatori di informazioni e conoscenze specialistiche o comunque strategiche, in un approccio di matrice multistakeholder. In questo scenario, la funzione strategica delle cooperative agricole sta nella loro capacità di costruire un contesto (comunità) sociale in quanto organizzazioni di senso. Esse risultano infatti idonee a sviluppare identità, appoggiandosi ai valori e ai principi cooperativi e definendo un insieme di principi organizzativi di ordine superiore, che permettono di creare interdipendenze e interazioni virtuose tra pratiche (agricoltori, agronomi, commerciali, ecc.)[5].

L'efficienza e l'efficacia del modello cooperativo in agricoltura si ritrovano perciò nell'intersezione tra le diverse pratiche (contadini, agronomi, commerciali, marketing, ecc.) che conduce a una sorta di conoscenza sociale, che guida l'azione di ogni singolo attore. In particolare, ciascun socio della cooperativa sa "chi sa che cosa" e "come è strutturato il processo produttivo". Il ruolo di coordinamento della cooperativa risulta dunque evidente. Nel far questo, la cooperativa sviluppa un linguaggio e un codice context-specific difficilmente replicabili o imitabili all'esterno e su di essi costruisce un vantaggio competitivo territoriale. La giustificazione moderna della cooperativa agricola va quindi ricercata nella sua abilità a generare un linguaggio comune e delle interfacce tra specialisti e agricoltori, dando vita a un unico organismo di filiera, o meglio, della specifica pratica agricola (cfr. Fontanari, 2017 e 2018). Creando quindi un'unica comunità di pratica che arriva fino al consumatore (e riduce la segmentazione della conoscenza). Questo tipo di governance ha dei risvolti notevoli soprattutto dal punto di vista dell'innovazione e della ridefinizione delle caratteristiche delle produzioni agricole in una logica market-oriented. Il modello cooperativo permette, infatti, di ottenere una divisione efficiente del lavoro nel processo produttivo agroalimentare, definendo le condizioni (ambiente) e gli incentivi atti a

4. La definizione dell'insieme di principi organizzativi, come regole, procedure, norme e convenzioni, è una precondizione per il coordinamento e l'integrazione di differenti domini di conoscenza. Per fare questo, sono necessari valori, codici e linguaggi condivisi. In questo senso, l'impresa rappresenta una comunità e un'organizzazione di senso.

5. Questo risultato è atteso in virtù della governance cooperativa, tipicamente caratterizzata da processo decisionale inclusivo, reinvestimento del surplus in riserve indivisibili e gestione comune degli asset. L'efficacia del progetto cooperativo è, quindi, maggiormente legata alla condivisione della conoscenza sulle decisioni strategiche nell'attività produttiva, dato che la partecipazione non può avvenire senza conoscenza. Questo richiede un impegno comune nel miglioramento della conoscenza e delle skill di ciascun cooperatore.

favorire una socializzazione della conoscenza e una pratica di innovazione sociale di tipo incrementale. Nello specifico, questa pratica conduce a una co-partecipazione all'innovazione di tutti i portatori di interesse che porta alla continua (ri-)definizione del modello di sviluppo agricolo desiderato. La cooperativa agricola così intesa si prospetta quindi come un nuovo modello di gestione del processo innovativo in agricoltura (bottom-up)[6].

Questo tipo di inquadramento aiuta a comprendere le potenzialità dell'architettura istituzionale e organizzativa della cooperativa agricola anche rispetto alle sfide poste dalle trasformazioni e transizioni (digitale ed ecologica) in atto nella filiera agroalimentare, soprattutto in un'ottica di valorizzazione delle peculiarità locali e territoriali.

6. All'interno di un progetto cooperativo, l'accesso alla produzione e l'utilizzo della conoscenza lungo il sistema produttivo sono coerenti con l'obiettivo di migliorare le competenze dei produttori attraverso l'apprendimento reciproco, il loro benessere e la qualità complessiva dei prodotti.

Capitolo II

La cooperazione nell'agricoltura italiana secondo le statistiche ufficiali

Nonostante siano trascorsi ormai quattro decenni da quando Giacomini (1980) richiamava l'attenzione sulla mancanza di una sistematica rilevazione di dati per il settore cooperativo, ad oggi manca ancora un sistema unitario che tenga conto della consistenza e delle caratteristiche della cooperazione agricola in Italia.

In assenza di dati certi, l'analisi che viene proposta nel presente capitolo utilizzerà due specifiche fonti informative. In particolare, nel paragrafo 2.1 si prendono in esame i dati contenuti nell'Annuario dell'agricoltura italiana del CREA - Politiche e bioeconomia, che annualmente dedica un paragrafo alle organizzazioni operanti nell'agroalimentare (Licciardo, 2023), assumendo come base di analisi l'universo delle cooperative agroalimentari aderenti alle Associazioni più rappresentative della cooperazione italiana; nel paragrafo 2.2, invece, la fonte dati di riferimento è il 7° Censimento generale dell'Agricoltura (ISTAT, 2020), dove la cooperativa[1] viene osservata tra le possibili forme giuridiche dell'azienda agricola.

1. La definizione di società cooperativa adottata nel 7° Censimento è la seguente: società predisposta per l'esercizio collettivo, a scopo mutualistico, di imprese commerciali e non commerciali. È costituita con atto pubblico e iscritta al Registro delle imprese. Con l'iscrizione acquista la personalità giuridica. Caratteristica della società cooperativa è lo scopo mutualistico, vale a dire quello di fornire innanzitutto agli stessi soci quei beni o servizi per il conseguimento dei quali la cooperativa è sorta. Le cooperative, a seconda della finalità e del campo di attività, prendono denominazioni diverse, ad esempio: cantine sociali, oleifici cooperativi, centrali ortofrutticole, latterie, caseifici sociali, macelli cooperativi, cooperative di servizi di macchine agricole, mangimifici cooperativi. L'appartenenza a cooperative agricole non deve confondersi con la cooperazione tra agricoltori: infatti, se un agricoltore si mette d'accordo con alcuni vicini per l'acquisto di concimi, al fine di beneficiare di prezzi all'ingrosso, si ha una cooperazione tra agricoltori che non si configura come cooperativa agricola. In caso di società cooperativa, il CUAA o Codice fiscale è numerico. Sono comprese anche le Società cooperative sociali.

2.1 Composizione ed evoluzione della cooperazione agricola in Italia

Nel 2023[2], le cooperative agricole associate erano 4.268, con un fatturato complessivo prossimo ai 46 miliardi di euro e una dimensione media di 10,7 milioni. Le persone occupate risultavano invece quasi 106 mila (in media 25 per cooperativa) e i soci[3] oltre 690 mila (Tab. 2.1).

Tab. 2.1 - La cooperazione agroalimentare associata in Italia (2019-2023, valori assoluti e in %)

	2019	2020	2021	2022	2023	var. % 2023/22
Cooperative (n.)	4.596	4.437	4.297	4.523	4.268	-5,6
Soci (n.)	724.721	711.862	685.595	694.860	691.512	-0,5
Fatturato (mln)	35.496	34.930	37.138	41.989	45.818	9,1
Addetti (n.)	102.390	101.492	102.021	105.001	105.913	0,9

Fonte: nostre elaborazioni su dati Alleanza Cooperative Italiane

Rispetto al 2022, l'anno in esame mostra un andamento a due velocità delle cooperative agricole associate. L'analisi congiunturale evidenzia, infatti, un andamento negativo sia per il numero di imprese attive, sia per quanto riguarda i soci; il fatturato e gli addetti mostrano, invece, una tendenza positiva. In particolare, i dati disponibili rivelano una contrazione del numero di imprese attive (-5,6%) rispetto al 2022, che, in misura più contenuta, ha interessato anche la base sociale (-0,5%). Preme osservare come, in un'ottica dinamica, la riduzione del numero di cooperative sia in realtà un processo ciclico del modello organizzativo che, a partire dagli anni 2000, tende ad una ricomposizione dell'offerta orientandosi verso la maggiore dimensione

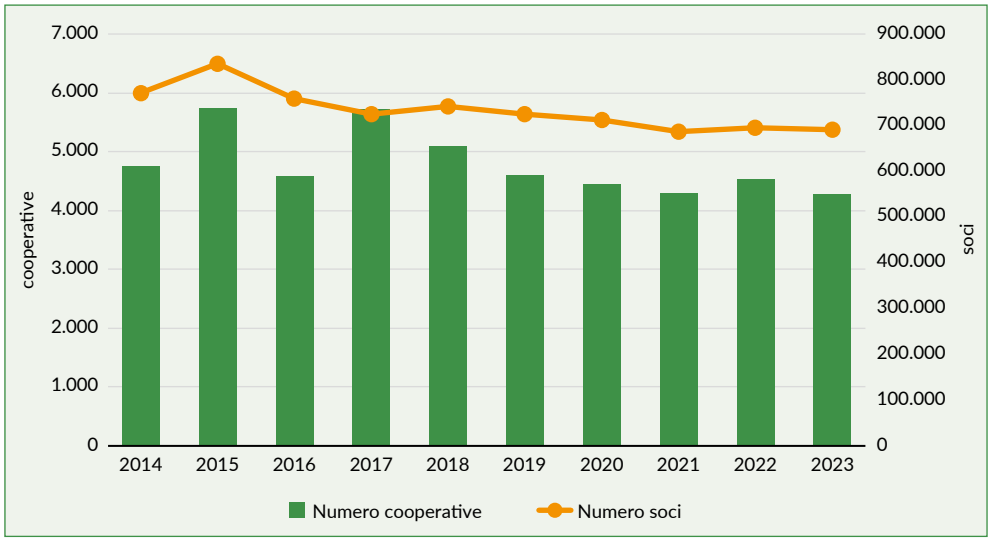
2. Come base di analisi del presente paragrafo sono stati utilizzati i dati dell'Alleanza delle Cooperative Italiane, il coordinamento nazionale, costituito nel 1998, dalle Associazioni più rappresentative della cooperazione italiana, ovvero AGCI, Confcooperative, Legacoop. Si ipotizza, quindi, che le cooperative iscritte alle Centrali cooperative siano imprese attive rispetto a quelle contenute nell'Albo delle società cooperative istituito presso il Ministero dello sviluppo economico (https://www.mimit.gov.it/it/impresa/cooperative/albo-delle-societa-cooperative). Tali dati differiscono da quelli contenuti nel Registro delle imprese (InfoCamere), basati su criteri di contabilizzazione legati al momento della registrazione o della cancellazione, mentre le cooperative associate alle Centrali devono sottoporsi anche ad ispezione periodica.

3. Va tuttavia precisato che si tratta di adesioni, in quanto una stessa persona fisica e/o giuridica potrebbe essere associata a più cooperative agricole.

di impresa (Fig. 2.1).

Come si può osservare più in dettaglio nella Tabella 2.1, alla diminuzione delle unità di imprese cooperative e di soci, fanno da contrappeso variazioni positive del numero di lavoratori e, soprattutto, del volume di affari complessivo. Si riscontrano, infatti, aumenti, rispetto al 2022, pari al 9,1% nel caso del fatturato e dello 0,9% per gli addetti, risultati che sono stati raggiunti nonostante alcuni fattori di turbolenza che hanno segnato l'anno in esame (tra cui, aumento dei costi energetici, delle materie prime e del denaro). In un'ottica di medio periodo, tali dati confermerebbero il processo di concentrazione in corso, evidentemente a vantaggio di quelle cooperative ormai consolidate nel sistema agroalimentare nazionale, e che si manifesta anche sul fronte occupazionale, con la sostanziale tenuta della forza lavoro impiegata dall'insieme delle cooperative agricole associate.

Fig. 2.1 - Evoluzione delle cooperative agricole e dei soci in Italia (2014-2023, valori assoluti)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Alleanza Cooperative Italiane

La rilevanza della cooperazione nei vari comparti produttivi varia a seconda della struttura aziendale. È evidente che il settore zootecnico richieda modelli più complessi rispetto ad altri settori, sia in termini di dimensioni che di investimenti. L'organizzazione raggiunta dalle filiere coinvolte influisce ulteriormente: i comparti con la maggiore concentrazione di fatturato sono infatti quelli dell'ortofrutta (23,6%),

della zootecnia (21,5%) e del lattiero-caseario (17,7%). La cooperazione risulta ben consolidata anche nel settore vitivinicolo (10,8% in termini di imprese e 13,9% sul fatturato), a differenza del comparto olivicolo-oleario, caratterizzato da un'organizzazione di filiera insufficiente (Tab. 2.2). Tali evidenze emergono chiaramente dall'analisi della dimensione economica media delle cooperative agricole associate operanti in questi comparti: 31,9 milioni di euro nel settore zootecnico, 14,1 milioni di euro nel lattiero-caseario, 14 milioni di euro nel vitivinicolo e 11,3 milioni di euro nell'ortofrutticolo.

Tab. 2.2 - La struttura delle cooperative agricole per comparto produttivo (2023, valori assoluti e in %)

Comparti produttivi	Imprese cooperative (n.)			Fatturato (milioni di euro)			Addetti (n.)			Soci (n.)		
	2023	Peso % sul totale	var. % 2023/22	2023	Peso % sul totale	var. % 2023/22	2023	Peso % sul totale	var. % 2023/22	2023	Peso % sul totale	var. % 2023/22
Agricolo e servizi	1.339	*31,4*	*-12,1*	9.553	*20,9*	21,0	17.387	*16,4*	*1,0*	218.868	*31,7*	*-0,7*
Ortoflorofrutticolo	952	*22,3*	*-2,2*	10.795	*23,6*	7,6	34.091	*32,2*	*2,9*	74.667	*10,8*	*-1,4*
Lattiero-caseario	573	*13,4*	*-1,5*	8.104	*17,7*	-0,2	13.169	*12,4*	*-5,7*	21.375	*3,1*	*-0,1*
Vitivinicolo	459	*10,8*	*-3,2*	6.391	*13,9*	7,8	10.633	*10,0*	*1,0*	136.498	*19,7*	*-0,9*
Zootecnico	309	*7,2*	*-3,4*	9.847	*21,5*	8,8	24.922	*23,5*	*1,3*	11.738	*1,7*	*0,1*
Olivicolo-oleario	274	*6,4*	*-2,8*	344	*0,8*	18,1	1.255	*1,2*	*-2,8*	216.169	*31,3*	*-0,1*
Forestazione e multifunzionalità	273	*6,4*	*-0,7*	413	*0,9*	21,4	3.264	*3,1*	*3,3*	6.099	*0,9*	*4,3*
Altro	89	*2,1*	*-5,3*	370	*0,8*	12,6	1.192	*1,1*	*5,0*	6.098	*0,9*	*8,8*
Totale	4.268	*100,0*	*-5,6*	45.818	*100,0*	9,1	105.913	*100,0*	*0,9*	691.512	*100,0*	*-0,5*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Alleanza Cooperative Italiane

Scendendo nel dettaglio dei settori produttivi coinvolti, tutte le filiere cooperative mostrano un decremento nella numerosità di imprese associate nel 2023, con punte particolarmente negative per l'aggregato dei servizi (-12,1%) e la categoria "altro" (-5,3%), che contempla filiere minori. Per quanto riguarda invece il numero di soci, il comparto che più di altri ha risentito della congiuntura negativa è quello ortofrutticolo (-1,4%); diversamente, nella filiera forestazione e multifunzionalità (+4,3%) e nell'ambito delle filiere minori (+8,8%) si è registrata un'adesione crescente.

Nonostante un contesto economico caratterizzato da molteplici fattori di incertezza, il 2023 segna una ulteriore ripresa della componente economico-finanziaria del sistema cooperativo agricolo. Nello specifico, performance particolarmente in-

coraggianti si registrano nel comparto forestazione e multifunzionalità (+21,4%), agricolo e servizi (+21%), olivicolo (18,1%) e la categoria "altro" (+12,6%). Le filiere che esprimono i volumi più consistenti di fatturato per la cooperazione agroalimentare italiana, ovvero quelle ortofrutticole e zootecniche, si sono caratterizzate per performance meno importanti, rispettivamente con una crescita del +7,6% e del +8,8%. È bene sottolineare che questi due comparti rappresentano congiuntamente il 45% del fatturato.

La lettura per comparto mostra anche delle forti differenze in relazione alla dimensione economica media d'impresa che è pari a 10,7 milioni di euro.

Rispetto alla compagine sociale, è il settore delle cooperative di servizio ad intercettare la quota maggiore di soggetti aderenti (31,7%), seguito da quello olivicolo-oleario che ne raccoglie il 31,3% e si conferma, anche nel 2023, il comparto di maggiori dimensioni con 789 soci per cooperativa; decisamente più distanti il vitivinicolo a cui afferisce il 19,7% dei soci e quello ortofrutticolo che ne aggrega l'11% circa.

Da evidenziare, infine, come le cooperative ricadenti nei settori ortofrutticolo e zootecnico siano altresì quelle con il maggior numero di addetti, impiegando rispettivamente il 32,2% e il 23,5% del totale.

2.2 Le società cooperative agricole nel 7° Censimento generale dell'Agricoltura

In base ai dati del 7° Censimento generale dell'Agricoltura, al 2020 il tessuto produttivo agricolo nazionale è composto da 1.133.006 aziende con una disponibilità complessiva di Superficie Agricola Utilizzata (SAU) di poco superiore ai 12,4 milioni di ettari. La dimensione media aziendale è pari ad 11 ettari (Tab. 2.3), anche se a livello nazionale si rileva una certa eterogeneità con aziende al di sopra di tale valore al Nord (14,9 ettari), dove si concentrano le realtà produttive più orientate al mercato, e aziende sensibilmente più piccole nel Sud del Paese[4]. I dati testimoniano la complessità del settore agricolo italiano, caratterizzato dalla coesistenza di modelli produttivi e realtà aziendali molto variegate.

4. Per approfondimenti sulle principali tendenze emerse a livello nazionale come, ad esempio, la diminuzione del numero di aziende agricole e la modesta riduzione della superficie nell'ultimo decennio, si rimanda a Cardillo et al. 2022; Giacomini, 2022; Henke, Sardone, 2022; Manzi et al., 2022.

Tab. 2.3 - Numero di aziende agricole e superficie agricola utilizzata per ripartizione geografica (2020, valori in ettari)

	Aziende (n.)	SAU (ha)	Dimensione media (ha)
Nord	294.506	4.387.737,9	14,9
Centro	176.343	2.050.476,1	11,6
Sud	662.157	5.993.593,8	9,3
ITALIA	1.133.006	12.431.807,7	11,0

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 7° Censimento generale dell'Agricoltura

Il 93,5% delle aziende agricole è gestito in forma individuale o familiare[5] (Fig. 2.2), tipologia che si caratterizza per una SAU media di circa 8,6 ettari e una dimensione economica (DE) prevalentemente inferiore ai 25.000 euro (77% dei casi). Si tratta di aziende che, sotto diversi aspetti, possiamo classificare come piccole o microimprese[6] con un'organizzazione di tipo tradizionale e con relazioni più o meno strutturate a livello di mercato.

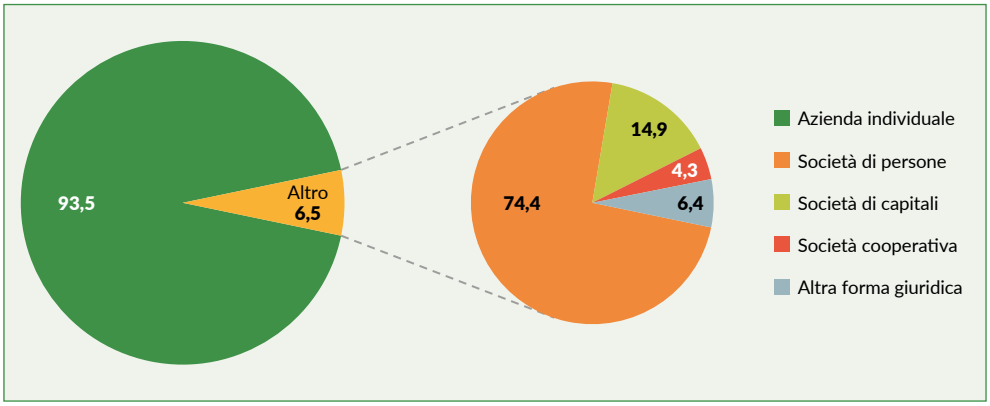
L'impresa individuale si conferma come modello organizzativo prevalente in tutte le ripartizioni geografiche: nel Nord-ovest e nel Nord-est, rappresenta rispettivamente l'86,2% e l'88% delle imprese, nel Centro il 91,1%, mentre nel Sud si rileva la percentuale più alta, raggiungendo il 96,8%[7]. Soltanto il 6,5% dell'universo imprenditoriale adotta forme giuridiche di impresa che si possono configurare come modelli organizzativi e gestionali più complessi. Tale lettura conferma la nota frammentazione del settore primario nazionale e, più in generale, mostra il permanere di un sistema che si connota per la limitata dimensione fisica ed economica, caratteristica che, considerata la maggiore complessità dei mercati e le sfide globali, può pregiudicare lo sviluppo competitivo dell'agricoltura italiana.

5. Nell'ultimo Censimento dell'agricoltura si fa riferimento all'imprenditore o azienda individuale o familiare.

6. Non esiste una definizione univoca e condivisa di piccola, media e grande impresa agricola. Nella letteratura le imprese agricole vengono classificate principalmente in base a due criteri: la DE misurata in produzione standard e la SAU. Secondo il Reg. (CE) n. 1248/2008 la dimensione economica delle aziende agricole è riconducibile a quattordici classi che ciascuno Stato membro può accorpare; l'indagine RICA riconduce le classi ad un numero di otto. Ai fini di questa trattazione, è stata adottato un ulteriore accorpamento considerando piccole imprese quelle aziende agricole con una DE inferiore ai 25.000, medie imprese quelle con una DE tra i 25.000 e i 100.000 euro, grandi le aziende con una DE maggiore di 100.000 euro. Dal punto di vista fisico, invece, sono considerate piccole le imprese con una SAU inferiore ai 10 ettari (FAO, 2012).

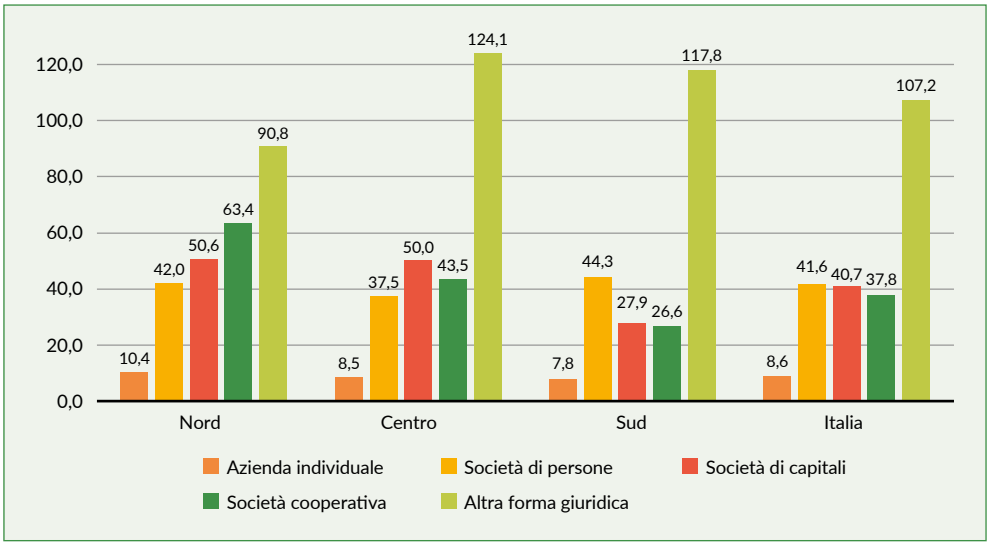
7. Per ulteriori dettagli si veda la tabella 2.7 in appendice al presente capitolo.

Fig. 2.2 - Distribuzione delle aziende agricole per forma giuridica - dettaglio (2020, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 7° Censimento generale dell'Agricoltura

Fig. 2.3 - Dimensione media per forma giuridica (2020, valori in ettari)



Note: la limitata comparabilità della categoria "altra forma giuridica" tra censimenti ne ha consigliato la sua esclusione dalla trattazione
Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 7° Censimento generale dell'Agricoltura

L'approfondimento sulle tipologie aziendali presenti nell'agricoltura italiana evidenzia altresì la maggiore dimensione media delle forme societarie rispetto all'impresa individuale. Più nel dettaglio, e nonostante alcune differenze a livello

territoriale[8], si passa dai 37,8 ettari delle cooperative ai 41,6 delle società di persone con il valore intermedio rappresentato dalle forme più strutturate (società di capitali: 40,7 ettari) (Fig. 2.3).

Benché il confronto con i precedenti censimenti risenta delle modifiche ai campi di osservazione, che non sono mai completamente comparabili, dall'esame dei dati censuari si evince come nell'arco degli ultimi trent'anni il numero di aziende agricole si sia ridotto del 60,2% con una perdita di SAU[9] del 17,3%. Come rimarcato anche dall'ISTAT (2021), in questo scenario, le aziende individuali o familiari[10], pur continuando a rappresentare il profilo giuridico ampiamente più diffuso nell'agricoltura italiana, sono in chiara diminuzione, tendenza che viene controbilanciata dall'incremento delle altre forme giuridiche. Ad esempio, rispetto al 2010 (Tab. 2.4) soltanto le aziende in forma individuale risultano in calo (-32%), mentre crescono tutte le altre forme giuridiche e, come nel caso delle forme organizzative più complesse, le variazioni risultano a due cifre (società di persone: +15%; società di capitali: +42,4%)[11].

Tab. 2.4 - Aziende agricole e superficie agricola utilizzata per forma giuridica nel 2020 e nel 2010 (valori assoluti e variazioni in %)

			Forme giuridiche					TOTALE
			Aziende individuali	Società di persone	Società di capitali	Società cooperativa	Altra forma giuridica	
Aziende agricole	Numero	2020	1.059.191	54.926	11.010	3.160	4.719	1.133.006
		2010	1.557.881	47.773	7.734	3.007	4.489	1.620.884
	Composizione %	2020	*93,5*	*4,8*	*1*	*0,3*	*0,4*	*100*
		2010	*96,1*	*2,9*	*0,5*	*0,2*	*0,3*	*100*
	Differenza %	2020-2010	*-32*	*15*	*42,4*	*5,1*	*5,1*	*-30,1*
SAU (migliaia di ha)	Numero	2020	9.076.239	2.282.584	447.963,2	119.314,6	505.707	12.431.808
		2010	9.781.000	1.797.000	347.000	128.000	804.000	12.856.000
	Composizione %	2020	*73*	*18,4*	*3,6*	*1*	*4,1*	*100*
		2010	*76,1*	*14*	*2,7*	*1*	*6,30%*	*100*
	Differenza %	2020-2010	*-7,2*	*27*	*29,1*	*-6,8*	*-37,1*	*-3,3*

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 6° e 7° Censimento generale dell'Agricoltura

8. Per ulteriori dettagli si veda la tabella 2.8 in appendice al presente capitolo.

9. Si tratta, nello specifico, di circa 2,5 milioni di ettari, una superficie quasi equivalente al territorio della regione Piemonte.

10. Tra il 1990 e il 2020 le aziende in forma individuale si sono ridotte del 62,5%.

11. Per ulteriori dettagli si veda la tabella 2.9 in appendice al presente capitolo.

L'analisi delle principali tendenze evolutive dell'agricoltura italiana mostra, quindi, una propensione verso la concentrazione aziendale, con una progressiva riduzione delle piccole imprese a vantaggio delle grandi[12] (Silvestri, 2024). Nel complesso, a fronte della sostanziale stabilità della SAU[13], sono le aziende e i modelli organizzativi a variare (ISTAT, 2021; Manzi, 2022). Tale processo può essere ascritto alla ricerca di una maggiore dimensione aziendale[14] e conseguente asset giuridico-organizzativo più evoluto. Montresor (2007) ricorda, infatti, che solo le imprese di una certa dimensione sono in grado di adottare innovazioni tecnologiche, inserirsi nelle filiere agroalimentari e attuare strategie produttive efficienti. È probabile, infatti, che il target di aziende agricole più strutturate possa contare su una maggiore solidità economico-finanziaria. Lo scenario delineato, tra l'altro, risulterebbe coerente rispetto alle caratteristiche del mercato e della filiera agricola, descritti da Giacomini (2016) come soggetti a fluttuazioni e caratterizzati da una progressiva tendenza al posizionamento oligopolistico di alcuni attori che si trovano a valle della filiera. Le imprese agricole produttrici a monte risultano in una posizione di svantaggio nella dinamica dei prezzi di fronte ai sempre più forti attori della trasformazione e grande distribuzione. In questo contesto, una maggiore dimensione aziendale e il ricorso all'aggregazione tra imprese, come richiamato da Licciardo e Macaluso (2024), permetterebbero di sfruttare economie di scala, promuovere un maggiore ammodernamento e meccanizzazione dei processi, nonché di rafforzare la posizione di mercato delle aziende produttrici nei confronti degli altri attori della filiera. Un altro elemento a favore della concentrazione aziendale, stante il nanismo dimensionale del sistema agroalimentare italiano, può essere ricercato nelle politiche nazionali che, attraverso il supporto all'integrazione tra produttori nel settore primario, tendono a rafforzare le strutture aziendali rendendole più resistenti rispetto all'andamento di mercato, garantendo una maggiore sicurezza e stabilità nell'approvvigionamento alimentare (Minakov e Belova, 2022). Inoltre, come richiamato da Fanfani e Montresor (2023), questo andamento potrebbe essere ulteriormente rafforzato dal maggiore ricorso

12. Un processo di riduzione in termini assoluti delle aziende con conseguente aumento della dimensione media di quelle che restano operative.

13. Si consideri che il numero di aziende agricole si è più che dimezzato rispetto al 1990, quando era superiore a 2,8 milioni di unità, mentre la SAU era di poco superiore ai 15 milioni di ettari.

14. Tra le possibili cause delle tendenze in atto nel settore agricolo nazionale, Manzi (2022) evidenzia la limitata capacità delle aziende molto piccole nel fronteggiare gli effetti dei cambiamenti climatici, della concorrenza dei mercati esteri e degli shock internazionali.

all'istituto dell'affitto nella gestione dei terreni, uno strumento che potrebbe consentire di superare la mancanza cronica di terreni favorendo l'aumento della superficie aziendale[15].

In questa cornice vanno letti i dati ISTAT che descrivono un incremento delle forme aziendali più grandi e complesse, tra cui possiamo annoverare anche le società cooperative, e una diminuzione della forma aziendale individuale a conduzione familiare, di dimensioni più contenute. Tuttavia, come già evidenziato, poiché le imprese individuali rappresentano ancora la quota qualificante la struttura produttiva agricola del Paese, sono da ritenersi un elemento chiave nell'analisi di tipo comparativa. Le dinamiche che le interessano, infatti, descrivono ciò che accade nell'oltre 90% dei casi.

Le società cooperative che, in base ai dati dell'ultimo Censimento, assommano a 3.160 unità risultano una forma giuridica del tutto residuale rispetto al totale delle aziende agricole: la loro incidenza, infatti, è appena dello 0,3% e anche il peso in termini di SAU è modesto (1%). Ma se si considera la sola componente delle aziende agricole non individuali[16], il peso delle cooperative sale al 4,3%; inoltre, la dimensione media (40,7 ettari) è superiore a quella delle aziende individuali (8,6 ettari di SAU) e più vicina ai valori medi delle società di persone (41,6 ettari) e di capitali (41,5 ettari). Si può presumere che siano cooperative di conduzione, aziende agricole o stalle collegate a società cooperative anche di trasformazione.

A livello di ripartizione territoriale si rivela una distribuzione piuttosto eterogenea delle società cooperative, sia in termini dimensionali che di incidenza sulla struttura produttiva regionale (Tab. 2.5). Si conferma, coerentemente con il dato nazionale (Fanfani e Montresor, 2023), una certa predisposizione delle aziende agricole del Nord del Paese verso una maggiore dimensione tecnico-organizzativa[17]: in linea con il modello europeo, infatti, la dimensione media delle società cooperative del Nord (63,4 ettari) è più che doppia rispetto a quella del Sud Italia (26,6 ettari).

15. Secondo gli stessi Autori, l'affitto al 2020 interessa il 40% della SAU.

16. È bene ricordare che si tratta del 6,5% del totale delle aziende agricole.

17. Anche le imprese individuali e le società di capitali presentano una maggiore disponibilità di terreni al Nord: mentre le prime si attestano sui 10,4 ettari (Sud: 7,8 ettari), le società di capitali raggiungono i 50,6 ettari (Sud: 27,9 ettari). Le società di persone, invece, presentano una dimensione media leggermente superiore al Sud (44,3 ettari) rispetto alle aziende del Nord (42 ettari).

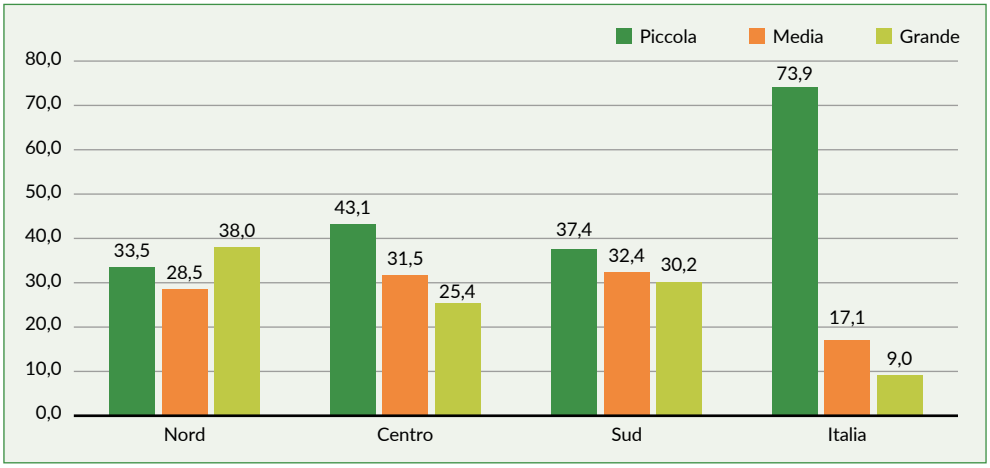
Tab. 2.5 - Dimensione media delle aziende per forma giuridica e ripartizione geografica (2020, valori in ettari)

Forme giuridiche	Nord	Centro	Sud	ITALIA
Aziende individuali	10,4	8,5	7,8	8,6
Società di persone	42,0	37,5	44,3	41,6
Società di capitali	50,6	50,0	27,9	40,7
Società cooperative	63,4	43,5	26,6	37,8
Altre forme	90,8	124,1	117,8	107,2
TOTALE	14,9	11,6	9,3	11,0

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 7° Censimento generale dell'Agricoltura

In termini di DE le società cooperative del Nord tendono a essere più grandi, mentre al Centro e al Sud prevalgono quelle di dimensione piccola, rispettivamente nella misura del 43,1% e del 37,4% (Fig. 2.4). Dal raffronto con la forma individuale si evince, inoltre, che per la forma cooperativa prevale la DE maggiore: mentre il 37,3% rientra nella categoria delle piccole imprese (77% nel caso delle aziende individuali), il 31,4% rientra nelle medie e altrettante nelle grandi (Fig. 2.5)[18].

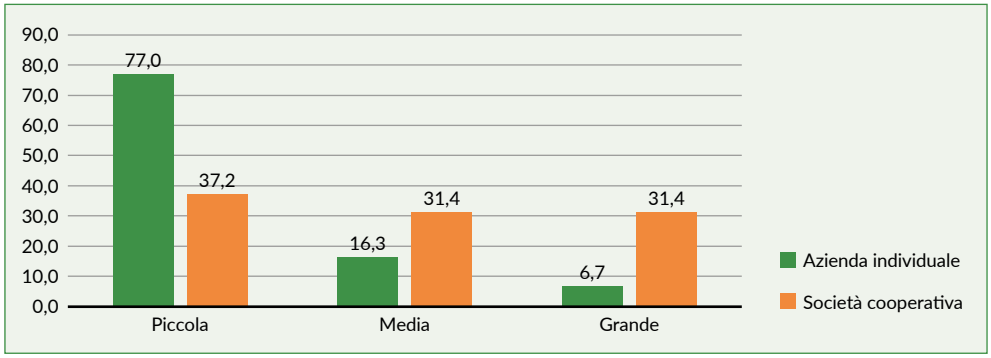
Fig. 2.4 - Distribuzione territoriale delle società cooperative per dimensione economica (2020, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 7° Censimento generale dell'Agricoltura

18. Nel caso delle società di persone la quota delle grandi è del 46,4% (medie: 28,6%; piccole: 25%), e scende al 35,7% per le società di capitali (medie: 26,3%; piccole: 38%).

Fig. 2.5 - Raffronto per dimensione economica tra società cooperative e aziende individuali (2020, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 7° Censimento generale dell'Agricoltura

Tab. 2.6 - Numero di società cooperative agricole per regione e variazione 2020-2010 (valori assoluti e in %)

Regione	Società cooperative (n.)		Var. % 2020/2010
	2020	2010	
Abruzzo	77	54	*42,6*
Basilicata	72	73	*-1,4*
P.A. Bolzano	21	18	*16,7*
Calabria	164	164	*0,0*
Campania	174	173	*0,6*
Emilia-Romagna	198	274	*-27,7*
Friuli V.G.	41	45	*-8,9*
Lazio	185	166	*11,4*
Liguria	39	27	*44,4*
Lombardia	158	165	*-4,2*
Marche	80	74	*8,1*
Molise	24	30	*-20,0*
Piemonte	119	101	*17,8*
Puglia	465	380	*22,4*
Sardegna	139	127	*9,4*
Sicilia	844	788	*7,1*
Toscana	112	139	*-19,4*
P.A. Trento	21	14	*50,0*
Umbria	71	59	*20,3*
Valle d'Aosta	10	5	*100,0*
Veneto	146	131	*11,5*
Nord	1.097	1.009	*8,7*
Centro	386	352	*9,7*
Sud	1.677	1.646	*1,9*
Italia	**3.160**	**3.007**	***5***

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 6° e 7° Censimento generale dell'Agricoltura

Benché il peso delle società cooperative sul totale delle aziende agricole italiane si sia mantenuto sostanzialmente stabile nell'ultimo decennio (2020: 0,3%; 2010: 0,2%), nel periodo intercensuario si osserva una crescita di tale forma in tutti gli ambiti territoriali (Tab. 2.6). In particolare, gli incrementi più significativi si registrano in Valle d'Aosta (100%), P.A. di Trento (50%), Liguria (44,4%) e Abruzzo (42,6%), di segno opposto Emilia-Romagna (-27,7%), Molise (-20%) e Toscana (-19,4%) dove si registrano i tassi di decremento più importanti.

Alcune realtà territoriali (segnatamente, Sicilia, Lombardia ed Emilia-Romagna) evidenziano una struttura agricola maggiormente orientata verso il modello organizzativo cooperativistico rispetto alla media nazionale (Fig. 2.6). Al 2020, il maggior numero di società cooperative si trova nelle regioni del Sud, dove è localizzato il 62% del totale nazionale (1.959 unità)[19]. In particolare, in sole due regioni, Sicilia e Puglia, si concentra una quota superiore al 40%. Tra le altre realtà del Sud, seguono, anche se a una certa distanza, Campania (5,5%) e Calabria (5,2%); al Centro si distingue il Lazio (5,9%) e al Nord l'Emilia-Romagna (6,3%), la Lombardia (5%) e il Veneto (4,6%) (Fig. 2.7).

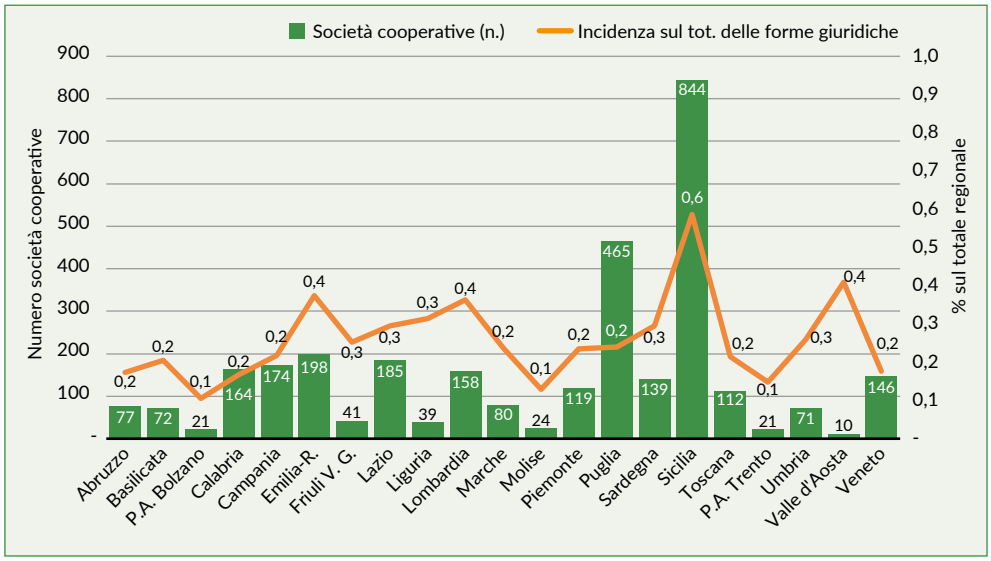
Alcuni degli elementi che potrebbero spiegare la concentrazione di società cooperative in Sicilia e Puglia possono essere ricercati, da una parte, nella presenza di specifiche risorse territoriali favorevoli tra cui, ad esempio, la disponibilità di SAU e il maggior ricorso all'affitto, e, dall'altra, nella combinazione di interventi istituzionali e politiche pubbliche di sostegno ai processi aggregativi.

L'analisi di correlazione tra SAU e quota di società cooperative per regione evidenzia come il numero di cooperative risulti correlato alla maggiore disponibilità, in termini assoluti, di SAU. Infatti, nelle regioni dove è più diffuso il modello cooperativo in agricoltura, si riscontra anche una più alta incidenza di SAU rispetto alla media nazionale, ma questa variabile da sola non è sufficiente a spiegarne il fenomeno. Facendo riferimento al coefficiente di correlazione di Pearson[20], calcolato come rapporto tra SAU e numero di società cooperative, si ottiene un valore pari allo 0,74 ovvero una correlazione positiva, anche se moderata, tra le due variabili. Anche l'azione politica potrebbe spiegare il maggior sviluppo dell'istituto cooperativo nel

19. Per ulteriori dettagli si veda la tabella 2.10 in appendice al presente capitolo.

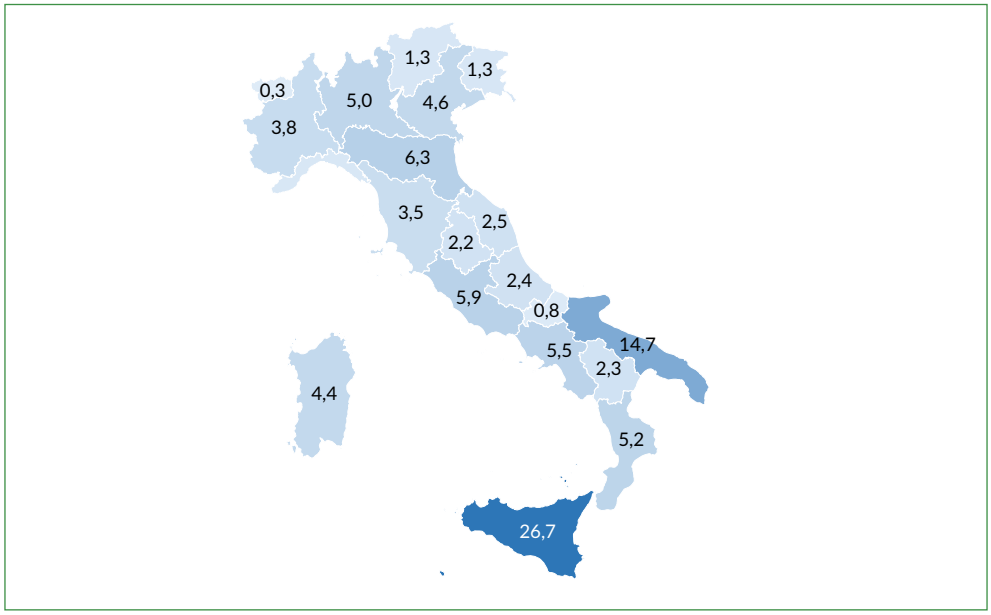
20. Il coefficiente di Pearson può assumere valori che vanno da -1 (correlazione perfetta negativa) e +1 (correlazione perfetta positiva). Una correlazione uguale a 0 indica che tra le due variabili considerate non vi è alcuna relazione.

Fig. 2.6 - Numero di società cooperative agricole e incidenza sul totale delle aziende agricole per regione (2020, valori assoluti e in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 7° Censimento generale dell'Agricoltura

Fig. 2.7 - Percentuale di cooperative agricole per regione (2020, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 7° Censimento generale dell'Agricoltura

Sud Italia: ad esempio, le cooperative come risposta sociale di riappropriazione delle "terre incolte", tra cui quelle sottratte alla malavita[21] (Mignemi, 2013a), o ancora come forma associativa in grado di intercettare più facilmente fondi pubblici (Giacomini, 2016).

Rispetto alle forme di titolo di possesso, nel periodo intercensuario le società cooperative in agricoltura registrano una crescita degli affitti del +15,8% (Tab. 2.7). A crescere però è soprattutto la forma mista (affitto e uso gratuito) per un valore del +62% cui fa eco, ma con una quota inferiore, la combinazione tra proprietà e affitto (+23,9%). Preme osservare come al 2020 la prevalenza delle cooperative avesse terreni in affitto (41,1%) e il 27,1% vantasse titoli di sola proprietà. Seguono forme miste, in cui coesistono affitto, proprietà e uso gratuito (11,8%)[22].

Tab. 2.7 - Variazione dei titoli di possesso dei terreni nel 2020 e nel 2010 per le società cooperative (valori in %)

Titolo di possesso	2020		2010		Variazione 2020-2010 %
	N.	%	N.	%	
Solo proprietà	856	*27,1*	959	*31,9*	*-10,7*
Solo affitto	1.298	*41,1*	1121	*37,3*	*15,8*
Solo uso gratuito	336	*10,6*	336	*11,2*	*0,0*
Proprietà e affitto	373	*11,8*	355	*11,8*	*5,1*
Proprietà e uso gratuito	83	*2,6*	67	*2,2*	*23,9*
Affitto e uso gratuito	128	*4,1*	79	*2,6*	*62,0*
Proprietà, affitto e uso gratuito	86	*2,7*	81	*2,7*	*6,2*
Senza terreni[23]	0	*0*	9	*0,3*	*-100*
TOTALE	3.160	*100*	3.007	*100*	*5,1*

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 6° e 7° Censimento generale dell'Agricoltura

21. Alla fine del 2011, il 20% dei beni confiscati era costituito da terreni agricoli (Mignemi 2013a, 2013b).

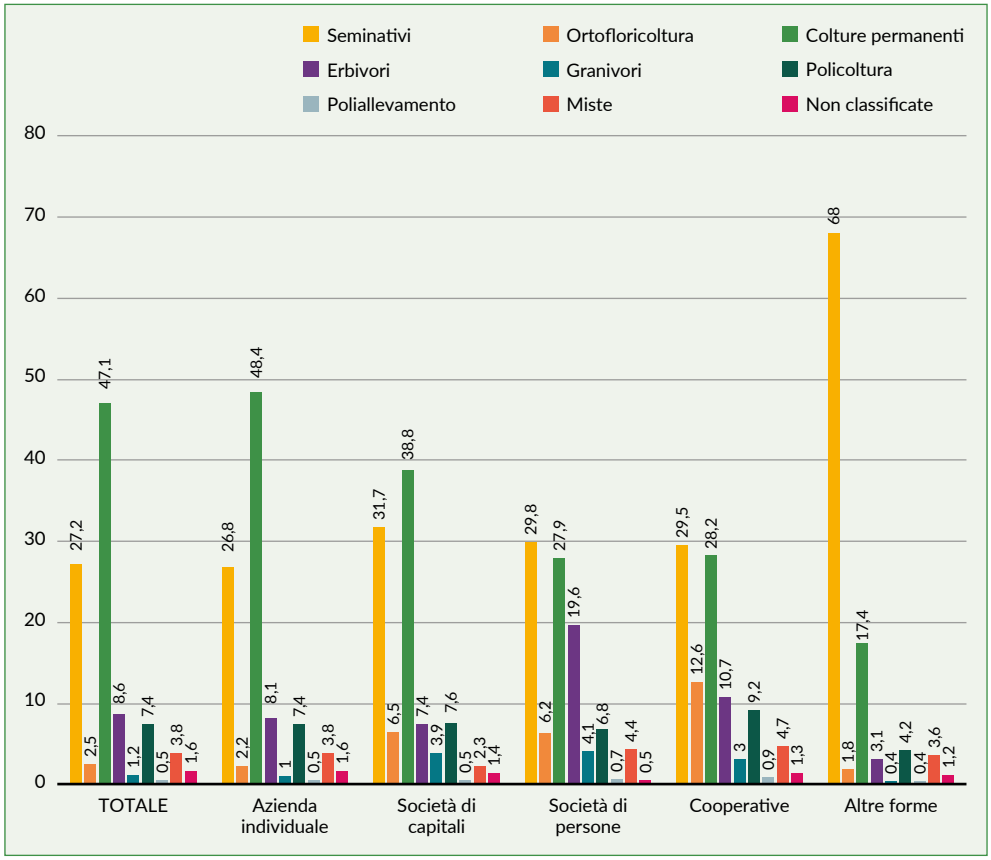
22. Riguardo ai due casi regionali, nel caso siciliano si registra un incremento delle forme miste nella misura del +127% per la combinazione proprietà e uso gratuito e del +110% per affitto e uso gratuito; nel caso pugliese, invece, la variazione più consistente è quella che ha interessato i terreni in affitto (+80%).

23. Azienda zootecnica nelle quale si attua esclusivamente l'allevamento di bestiame oppure azienda che utilizza terreni pascolativi appartenenti a comuni o altri enti pubblici/privati senza che i terreni stessi si configurino come elementi costitutivi della azienda stessa (Fonte: https://agriregionieuropa.univpm.it/en/views/glossario_pac).

La relazione tra la presenza di società cooperative e la maggiore estensione della SAU potrebbe suggerire che queste forme associative favoriscano una gestione più efficiente e sostenibile delle risorse agricole, facilitando l'accesso alla terra. A rafforzare tale tesi è la prevalenza di terreni in affitto tra le cooperative così come la tendenza, consolidata nel periodo intercensuario, verso forme di possesso miste, che, in parte, potrebbe contribuire ad attenuare il problema dell'accesso alla terra e, dunque, a consolidare la posizione delle cooperative nel settore.

Infine, passando a considerare l'orientamento tecnico economico (OTE), circa la metà delle aziende agricole italiane si dedica alle colture permanenti (47,1%), seguite da quelle che coltivano seminativi (27,2%); meno importanti le altre tipologie colturali (Fig. 2.8).

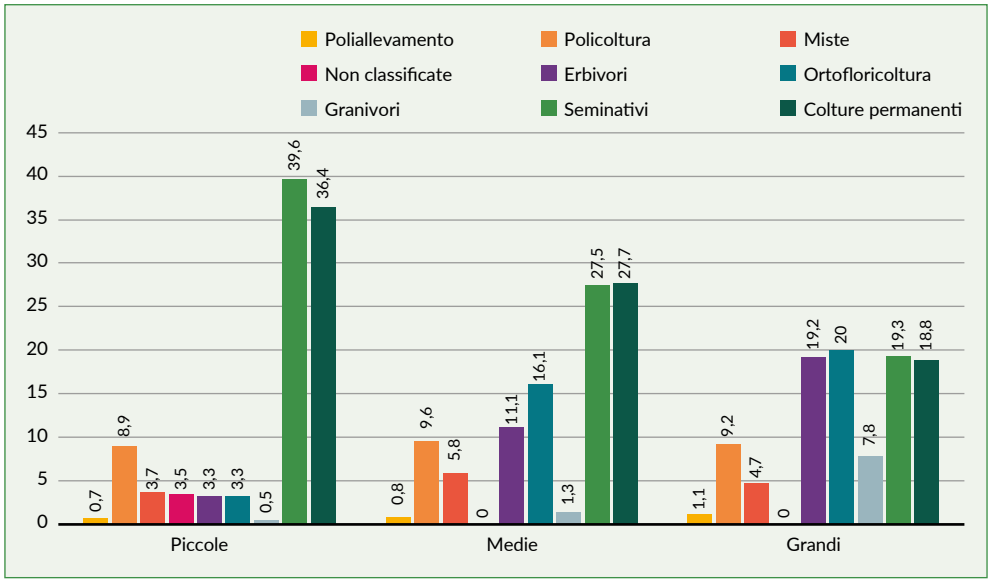
Fig. 2.8 - Orientamento tecnico economico per forma giuridica (2020, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 7° Censimento generale dell'Agricoltura

Anche le società cooperative seguono la specializzazione produttiva nazionale: gli OTE prevalenti sono quelli dei seminativi (29,5%) e delle colture permanenti (28,2%); quote inferiori riguardano ortofloricoltura (12,6%), erbivori (10,7%) e policoltura (9,2%). Confrontando i valori percentuali di ciascun OTE per DE è interessante notare come, progressivamente, le specializzazioni seminativi e colture permanenti riducano la loro importanza a favore di altre specializzazioni e, nello specifico, erbivori, ortofloricoltura e granivori (Fig. 2.9).

Fig. 2.9 - Orientamento tecnico produttivo per dimensione economica delle cooperative (2020, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 7° Censimento generale dell'Agricoltura

2.3 Appendice statistica

Tab. 2.8 - Aziende agricole per forma giuridica e ripartizione territoriale (2020, valori %)

Ripartizione territoriale	Forma giuridica					
	Aziende individuali	Società di persone	Società di capitali	Società Cooperativa	Altre forme giuridiche	ITALIA
Nord	*87,3*	*10,7*	*1,1*	*0,3*	*0,7*	*100*
di cui:						
Nord-ovest	*86,2*	*11,8*	*1,2*	*0,3*	*0,5*	*100*
Nord-est	*88,0*	*10,0*	*1,0*	*0,2*	*0,8*	*100*
Centro	*91,1*	*6,4*	*1,8*	*0,3*	*0,4*	*100*
Sud	*96,8*	*1,8*	*0,7*	*0,3*	*0,3*	*100*
di cui:						
Mezzogiorno	*97,6*	*1,2*	*0,7*	*0,2*	*0,3*	*100*
Isole	*95,0*	*3,3*	*0,8*	*0,5*	*0,3*	*100*
ITALIA	***93,5***	***4,8***	***1,0***	***0,3***	***0,4***	***100***

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 7° Censimento generale dell'Agricoltura

Tab. 2.9 - Numero di aziende agricole, superficie agricola utilizzata e dimensione media per forma giuridica e ripartizione territoriale (2020, valori in ettari)

Forma giuridica		Ripartizione territoriale			
		Nord	Centro	Sud	TOTALE
Imprenditore o azienda individuale	Aziende (n.)	257.211	160.690	641.290	1.059.191
	SAU (ha)	2.681.543,0	1.361.120,2	5.033.575,8	9.076.239,0
	Dimensione media (ha)	10,4	8,5	7,8	8,6
Società di persone	Aziende (n.)	31.428	11.324	12.174	54.926
	SAU (ha)	1.318.679,4	424.300,8	539.603,6	2.282.583,8
	Dimensione media (ha)	42,0	37,5	44,3	41,6
Società di capitali	Aziende (n.)	3.095	3.188	4.727	11.010
	SAU (ha)	156.489,4	159.545,8	131.928,1	447.963,3
	Dimensione media (ha)	50,6	50,0	27,9	40,7
Società cooperativa	Aziende (n.)	753	448	1.959	3.160
	SAU (ha)	47.719,2	19.499,9	52.095,4	119.314,6
	Dimensione media (ha)	63,4	43,5	26,6	37,8
Altre forme giuridiche	Aziende (n.)	2.019	693	2.007	4.719
	SAU (ha)	183.306,8	86.009,4	236.390,9	505.707,1
	Dimensione media (ha)	90,8	124,1	117,8	107,2
TOTALE	Aziende (n.)	294.506	176.343	662.157	1.133.006
	SAU (ha)	4.387.737,9	2.050.476,1	5.993.593,8	12.431.807,7
	Dimensione media (ha)	14,9	11,6	9,1	11,0

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 7° Censimento generale dell'Agricoltura

Tab. 2.10 - Aziende agricole e superficie agricola utilizzata per forma giuridica nel 2010, nel 2000 e nel 1990 (valori assoluti e variazioni in %)

			Forma giuridica					TOTALE
			Aziende individuali	Società di persone	Società di capitali	Società cooperativa	Altra forma giuridica	
Aziende agricole	Numero	2010	1.557.881	47.773	7.734	3.007	4.489	1.620.884
		2000	2.346.835	32.195	5.495	1.791	9.958	2.396.274
		1990	2.826.739	7.965	1.431	2.647	9.354	2.848.136
	Composizione (%)	2010	*96,1*	*2,9*	*0,5*	*0,2*	*0,3*	*100,0*
		2000	*97,9*	*1,3*	*0,2*	*0,1*	*0,4*	*100,0*
		1990	*99,2*	*0,3*	*0,1*	*0,1*	*0,3*	*100,0*
	Differenza (%)	2010-2000	*-33,6*	*48,4*	*40,7*	*67,9*	*-54,9*	*-32,4*
		2000-1990	*-17,0*	*304,2*	*284,0*	*-32,3*	*6,5*	*-15,9*
SAU (migliaia di ha)	Numero	2010	9.781.000	1.797.000	347.000	128.000	804.000	12.856.000
		2000	10.431.755	1.156.630	268.977	114.851	1.209.646	13.181.859
		1990	13.100.159	414.203	108.250	170.593	1.232.749	15.025.954
	Composizione (%)	2010	*76,1*	*14,0*	*2,7*	*1,0*	*6,3*	*100,0*
		2000	*79,1*	*8,8*	*2,0*	*0,9*	*9,2*	*100,0*
		1990	*87,2*	*2,8*	*0,7*	*1,1*	*8,2*	*100,0*
	Differenza (%)	2010-2000	*-6,2*	*55,4*	*29,0*	*11,4*	*-33,5*	*-2,5*
		2000-1990	*-20,4*	*179,2*	*148,5*	*-32,7*	*-1,9*	*-12,3*

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, Censimento generale dell'Agricoltura annate varie

Tab. 2.11 - Distribuzione delle aziende agricole per ripartizione territoriale (2020, valori in %)

Ripartizione territoriale	Forma giuridica					
	Aziende individuali	Società di persone	Società di capitali	Società Cooperativa	Altre forme giuridiche	ITALIA
Nord	*24,3*	*57,2*	*28,1*	*23,8*	*42,8*	*26,0*
di cui:						
Nord-ovest	*8,9*	*23,3*	*11,9*	*10,3*	*11,5*	*9,6*
Nord-est	*15,4*	*33,9*	*16,2*	*13,5*	*31,2*	*16,4*
Centro	*15,2*	*20,6*	*29,0*	*14,2*	*14,7*	*15,6*
Sud	*60,5*	*22,2*	*42,9*	*62,0*	*42,5*	*58,4*
di cui:						
Mezzogiorno	*43,4*	*10,7*	*29,0*	*30,9*	*29,0*	*41,6*
Isole	*17,1*	*11,5*	*13,9*	*31,1*	*13,5*	*16,9*
ITALIA	***100***	***100***	***100***	***100***	***100***	***100***

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, 7° Censimento generale dell'Agricoltura

Capitolo III

La rilevanza economica della cooperazione agricola italiana

3.1 Caratteristiche e distribuzione territoriale delle cooperative agricole

Secondo i dati relativi alle imprese attive in Italia con valore della produzione maggiore di zero, nel 2021[1] la cooperazione agroalimentare contava 5.854 unità; di queste, circa 3 su 4 erano rappresentate da cooperative di produttori[2], mentre le cooperative di lavoro agricolo costituivano la parte marginale (Tab. 3.1).

Tale composizione risulta ancora più evidente e marcata guardando al valore economico generato (39 miliardi di euro di fatturato[3] e poco più di 4 miliardi di valore aggiunto[4]): quasi il 98% del fatturato[5] e il 93% del valore aggiunto risultano infatti attivati dalle cooperative di produttori.

Sul fronte finanziario, rileva invece l'ammontare delle risorse complessivamente investite dall'insieme delle cooperative agricole italiane, che supera i 30 miliardi di

1. Il numero delle cooperative agricole è stato identificato selezionando le cooperative presenti nella banca dati Aida-Bureau Van Dijk, che risultavano attive e presentavano un valore della produzione strettamente maggiore di 0, e incrociando tale dato con le informazioni sulla categoria cooperativa contenute nell'Albo del MISE.

2. Questa tipologia cooperativa è formata dall'aggregazione delle seguenti categorie MISE: consorzi agrari, cooperative della pesca e cooperative di conferimento di prodotti agricoli e di allevamento.

3. Il fatturato è qui inteso come valore della produzione nell'accezione della contabilità aziendale. Nel caso specifico dei consorzi, ovvero delle cooperative agricole di secondo livello, le transazioni intragruppo non sono quindi elise, determinando una duplicazione del valore.

4. Il valore aggiunto rappresenta una misura netta del valore o redditi generati internamente all'impresa, attraverso l'attività produttiva, e distribuiti ai fattori della produzione.

5. Questa variabile è data dalla somma del valore della produzione ricavata dal conto economico della contabilità aziendale. I valori espressi sono al lordo di doppi conteggi eventualmente riferiti a transazioni intragruppo, come, per esempio, nel caso di operazioni tra i consorzi e le cooperative di primo grado associate.

euro, con 7,6 miliardi rappresentati da risorse proprie (prevalentemente dato dalle riserve accumulate attraverso gli utili accantonati nel corso del tempo). Anche in questo caso, trova conferma la marginalità delle cooperative di lavoro agricolo, che presentano 1,4 miliardi di euro di capitale investito e 512,5 milioni di euro di patrimonio netto.

Tab. 3.1 - Numero imprese e principali variabili economico-finanziarie della cooperazione agricola italiana (2021, valori in migliaia di euro e in %)

	Cooperative di produttori	Cooperative lavoro agricolo	Cooperazione agricola
Numero imprese	4.268	1.586	5.854
%	*72,9*	*27,1*	*100*
Fatturato	38.262.603,80	910.207,10	39.172.810,90
%	*97,7*	*2,3*	*100*
Valore aggiunto	3.770.917,90	278.568,10	4.049.486,10
%	*93,1*	*6,9*	*100*
Costo lavoro	2.713.003,20	196.446,50	2.909.449,70
%	*93,2*	*6,8*	*100*
Utile	159.076,80	21.680,80	180.757,50
%	*88*	*12*	*100*
Capitale investito	29.134.634,40	1.408.345,60	30.542.980,00
%	*95,4*	*4,6*	*100*
Patrimonio netto	7.079.858,30	512.528,90	7.592.387,20
%	*93,2*	*6,8*	*100*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Per quanto riguarda invece la composizione in termini di età dell'impresa, più del 40% delle cooperative agricole aveva nel 2021 più di 30 anni (Tab. 3.2), a testimonianza della loro lunga storia e tradizione. Tale intervallo d'età rappresenta anche il principale generatore di valore economico, con 25,8 miliardi di euro di fatturato (il 65,9% della cooperazione agricola italiana) e 3 miliardi di euro di valore aggiunto (il 72,8%). In questa fascia d'età, si collocano, infatti, le realtà più strutturate e consolidate, caratterizzate da un elevato grado di integrazione delle attività di filiera e dalla promozione di politiche di marca comuni. L'analisi della dimensione media conferma ulteriormente tale aspetto, evidenziando il marcato differenziale tra le cooperative più "anziane" e quelle fino ai 20 anni d'attività.

Soffermandosi sulla dimensione media delle realtà appartenenti alla cooperazione agricola italiana (Tab. 3.3), si evince come 1 cooperativa agricola su 2 presenti

un fatturato al massimo pari a 500 mila euro. Tuttavia, oltre la metà del valore economico è generato dalle cooperative di grandi dimensioni – ovvero dal 2% del totale – con un fatturato complessivo di quasi 22 miliardi di euro e un valore aggiunto di oltre 2 miliardi. Come anticipato, la crescita dimensionale delle cooperative agricole è frutto di una precisa scelta di integrazione e gestione collettiva delle attività strategiche della filiera agroalimentare, ottenuta soprattutto attraverso la centralizzazione e il coordinamento delle funzioni commerciali e di marketing (oltre ovviamente alle fasi di lavorazione e trasformazione del prodotto conferito). Tale posizionamento nella catena del valore richiede, infatti, una sempre maggiore aggregazione di aziende e di produzioni agricole, funzionale al raggiungimento del livello efficiente d'investimento, che comporta una crescita dimensionale significativa.

Tab. 3.2 - Numero imprese, fatturato e valore aggiunto delle cooperative agricole per classe d'età dell'impresa (2021, valori in migliaia di euro e in %)

Anni di attività	Imprese	%	Fatturato	%	Media	Valore aggiunto	%	Media
0-2 anni	307	*5,2*	288.900,2	*0,7*	941,0	35.978,8	0,9	117,2
3-5 anni	462	*7,9*	647.503,5	*1,7*	1.401,5	57.883,1	1,4	125,3
6-10 anni	788	*13,5*	1.851.563,4	*4,7*	2.349,7	167.905,2	4,1	213,1
11-20 anni	1.164	*19,9*	4.551.360,3	*11,6*	3.910,1	377.653,8	9,3	324,4
21-30 anni	675	*11,5*	6.009.310,1	*15,3*	8.902,7	463.879,3	11,5	687,2
31 anni o più	2.458	*42,0*	25.824.173,3	*65,9*	10.506,2	2.946.185,8	72,8	1.198,6
Totale	5.854	*100,0*	39.172.810,9	*100,0*	6.691,6	4.049.486,1	100,0	691,7

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Tab. 3.3 - Numero imprese, fatturato e valore aggiunto delle cooperative agricole per classe di fatturato (2021, valori in migliaia di euro e in %)

Classi fatturato	Imprese	%	Fatturato	%	Media	Valore aggiunto	%	Media
Fino a 50mila	896	*15,3*	20.021,4	*0,1*	22,3	6.650,4	*0,2*	7,4
50-500mila	2.030	*34,7*	412.533,0	*1,1*	203,2	140.430,7	*3,5*	69,2
500mila-1 milione	526	*9,0*	380.232,1	*1,0*	722,9	87.900,4	*2,2*	167,1
1-2,5 milioni	774	*13,2*	1.279.678,6	*3,3*	1.653,3	194.631,5	*4,8*	251,5
2,5-5 milioni	573	*9,8*	2.054.808,3	*5,2*	3.586,1	235.135,4	*5,8*	410,4
5-10 milioni	424	*7,2*	3.070.785,1	*7,8*	7.242,4	340.386,9	*8,4*	802,8
10-50 milioni	501	*8,6*	10.114.882,9	*25,8*	20.189,4	951.711,3	*23,5*	1.899,6
Oltre 50 milioni	130	*2,2*	21.839.869,6	*55,8*	167.999,0	2.092.639,4	*51,7*	16.097,2
Totale	5.854	*100,0*	39.172.810,9	*100,0*	6.691,6	4.049.486,1	*100,0*	691,7

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Dal punto di vista della distribuzione settoriale, come era da aspettarsi, la quasi totalità delle cooperative agricole opera nel comparto agroalimentare, che è responsabile, a sua volta, di quasi il 75% del fatturato e di oltre l'85% del valore aggiunto complessivamente generati dalla cooperazione agricola italiana (Tab. 3.4). Di particolare rilievo risulta anche la presenza nel commercio, che raggruppa il 10% delle cooperative e il 20% del fatturato. In quest'ultimo caso, si tratta essenzialmente di cooperative di commercializzazione di prodotti ortofrutticoli freschi.

Tab. 3.4 - Numero imprese, fatturato e valore aggiunto delle cooperative agricole per settore economico (2021, valori in migliaia di euro e in %)

	Imprese	% imprese	Fatturato	%	Valore aggiunto	%
Agroalimentare	4.798	*82,0*	28.954.601,00	*73,9*	3.447.886,50	*85,1*
Altra industria	6	*0,1*	2.880,90	*0,0*	1.103,40	*0,0*
Energia	34	*0,6*	49.112,10	*0,1*	12.081,10	*0,3*
Costruzioni	21	*0,4*	12.956,90	*0,0*	6.500,40	*0,2*
Commercio	574	*9,8*	7.623.423,10	*19,5*	417.291,40	*10,3*
Trasporto	14	*0,2*	55.875,90	*0,1*	6.000,90	*0,1*
Knowledge Intensive Business Service	80	*1,4*	1.663.074,90	*4,2*	75.793,90	*1,9*
Altri servizi alle imprese	128	*2,2*	466.195,40	*1,2*	53.889,10	*1,3*
Altro	24	*0,4*	79.397,00	*0,2*	6.869,50	*0,2*
n.a.	175	*3,0*	265.293,80	*0,7*	22.069,90	*0,5*
Totale	5.854	*100,0*	39.172.810,90	*100,0*	4.049.486,10	*100,0*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Per quanto riguarda la distribuzione territoriale (Tab. 3.5), oltre la metà delle cooperative agricole ha sede nel Sud e nelle Isole, con la Sicilia che ne conta oltre il 15% (911 unità) e la Puglia il 13% (755 unità). L'analisi dei dati economici mostra, tuttavia, come le cooperative agricole meridionali e insulari producano meno del 20% del fatturato e valore aggiunto totali. Le realtà situate nel Nord-Est generano, infatti, quasi il 60% del valore economico e presentano una dimensione media nettamente maggiore: 18 milioni di euro di fatturato e 1,9 milioni di euro di valore aggiunto contro una media nazionale rispettivamente di 6,7 milioni di euro e 692 mila euro. Ciò si deve, in particolare, al peso della cooperazione agricola emiliano-romagnola, che raccoglie quasi il 30% del fatturato e del valore aggiunto complessivi. La dimensione media più elevata si registra, però, in Trentino-Alto Adige, con 25,7 milioni di euro

di fatturato e 2,5 milioni di euro di valore aggiunto, precedendo l'Emilia-Romagna e il Veneto. L'unica regione allineata con i valori delle cooperative nord-orientali è la Lombardia, mentre negli altri casi la differenza è significativa, soprattutto se si guarda al Mezzogiorno.

Tab. 3.5 - Numero imprese, fatturato e valore aggiunto delle cooperative agricole per regione e ripartizione geografica (2021, valori in migliaia di euro e in %)

	Imprese	%	Fatturato	%	Media	Valore aggiunto	%	Media
Piemonte	315	*5,4*	1.688.403,7	*4,3*	5.360,0	148.113,4	*3,7*	470,2
Valle d'Aosta	28	*0,5*	48.602,2	*0,1*	1.735,8	6.792,4	*0,2*	242,6
Liguria	112	*1,9*	116.288,1	*0,3*	1.038,3	22.135,3	*0,5*	197,6
Lombardia	263	*4,5*	4.256.900,2	*10,9*	16.185,9	355.288,1	*8,8*	1.350,9
Nord-Ovest	**718**	**12,3**	**6.110.194,2**	**15,6**	**8.510,0**	**532.329,3**	**13,1**	**741,4**
Trentino-A.A.	174	*3,0*	4.473.905,2	*11,4*	25.712,1	441.922,2	*10,9*	2.539,8
P.A. Bolzano	88	*1,5*	2.565.670,6	*6,5*	29.155,3	279.966,5	*6,9*	3.181,4
P.A. Trento	86	*1,5*	1.908.234,6	*4,9*	22.188,8	161.955,7	*4,0*	1.883,2
Veneto	367	*6,3*	6.378.508,4	*16,3*	17.380,1	658.879,0	*16,3*	1.795,3
Friuli V. G.	122	*2,1*	608.436,9	*1,6*	4.987,2	79.033,0	*2,0*	647,8
Emilia-Romagna	587	*10,0*	11.052.284,1	*28,2*	18.828,4	1.172.183,3	*28,9*	1.996,9
Nord-Est	**1.250**	**21,4**	**22.513.134,6**	**57,5**	**18.010,5**	**2.352.017,5**	**58,1**	**1.881,6**
Toscana	216	*3,7*	730.271,2	*1,9*	3.380,9	96.441,1	*2,4*	446,5
Umbria	84	*1,4*	420.068,4	*1,1*	5.000,8	38.532,0	*1,0*	458,7
Marche	131	*2,2*	963.119,9	*2,5*	7.352,1	129.655,6	*3,2*	989,7
Lazio	376	*6,4*	1.181.411,2	*3,0*	3.142,1	116.916,7	*2,9*	310,9
Centro	**807**	**13,8**	**3.294.870,7**	**8,4**	**4.082,9**	**381.545,3**	**9,4**	**472,8**
Abruzzo	157	*2,7*	777.673,2	*2,0*	4.953,3	110.065,2	*2,7*	701,1
Molise	48	*0,8*	93.318,0	*0,2*	1.944,1	5.082,4	*0,1*	105,9
Campania	489	*8,4*	1.527.705,5	*3,9*	3.124,1	106.810,8	*2,6*	218,4
Puglia	755	*12,9*	1.561.750,7	*4,0*	2.068,5	170.665,5	*4,2*	226,0
Basilicata	108	*1,8*	388.552,7	*1,0*	3.597,7	21.609,3	*0,5*	200,1
Calabria	274	*4,7*	504.302,6	*1,3*	1.840,5	68.316,3	*1,7*	249,3
Sud	**1.831**	**31,3**	**4.853.302,7**	**12,4**	**2.650,6**	**482.549,5**	**11,9**	**263,5**
Sicilia	911	*15,6*	1.667.813,6	*4,3*	1.830,8	188.097,2	*4,6*	206,5
Sardegna	337	*5,8*	733.495,1	*1,9*	2.176,5	112.947,3	*2,8*	335,2
Isole	**1.248**	**21,3**	**2.401.308,7**	**6,1**	**1.924,1**	**301.044,5**	**7,4**	**241,2**
Italia	**5.854**	**100,0**	**39.172.810,9**	**100,0**	**6.691,6**	**4.049.486,1**	**100,0**	**691,7**

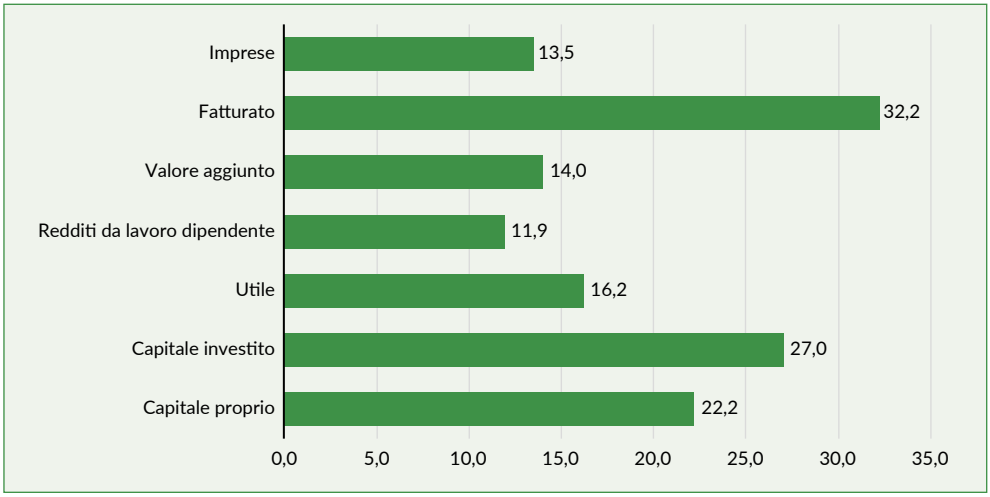
Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

3.2 Un confronto con le cooperative non bancarie e le società di capitali

Peso sulle tipologie cooperative extra-bancarie

Allargando l'analisi all'intera cooperazione non bancaria[6], nel 2021, le cooperative agricole rappresentavano il 13,5% delle imprese (Fig. 3.1); incidenza che sale, tuttavia, decisamente considerando il valore economico prodotto, arrivando a quasi un terzo del fatturato complessivo. Di particolare rilievo risulta anche il peso sul capitale investito, con le cooperative agricole che, sempre nel 2021, hanno attivato il 27% delle risorse finanziarie (totale attivo) complessive e il 22% delle risorse proprie (patrimonio netto) impiegate dall'intero movimento cooperativo (extra-bancario).

Fig. 3.1 - Incidenza del numero delle cooperative agricole sul totale della cooperazione extra-bancaria per classe d'età dell'impresa (2021, valori in %)



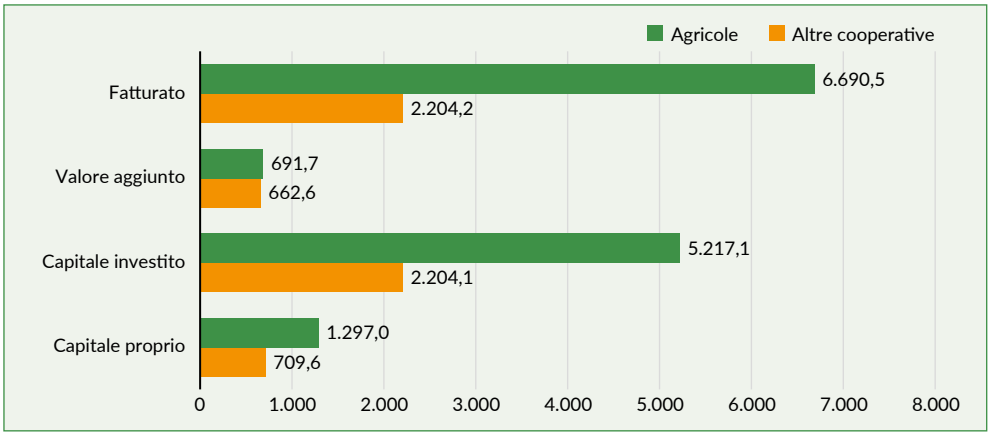
Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Questi valori segnalano una dimensione media delle cooperative agricole significativamente maggiore di quella delle altre cooperative non bancarie (Fig. 3.2): 5,2 contro 2,2 milioni di euro in termini di capitale investito e 6,7 contro 2,2 in

6. Sono stati esclusi il settore bancario e delle attività finanziarie e assicurative (sezione Ateco K), oltre alle società di mutuo soccorso.

termini di fatturato. A risultare in linea con le altre cooperative è invece il valore aggiunto, che, nelle cooperative agricole (di produttori, nello specifico), risente dei ristorni erogati ai soci (aziende agricole) in sede di liquidazione del prodotto conferito. Tale peculiarità emerge chiaramente dall'analisi del coefficiente di valore aggiunto e della sua distribuzione (cfr. Tab. 3.6), che rispecchia la natura e la mission di questa tipologia cooperativa.

Fig. 3.2 - Fatturato, valore aggiunto e risorse finanziarie investite per tipologia cooperativa (2021, valori in migliaia di euro)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Tab. 3.6 - Valore Aggiunto generato e distribuito per tipologia cooperativa (2021, valori in %)

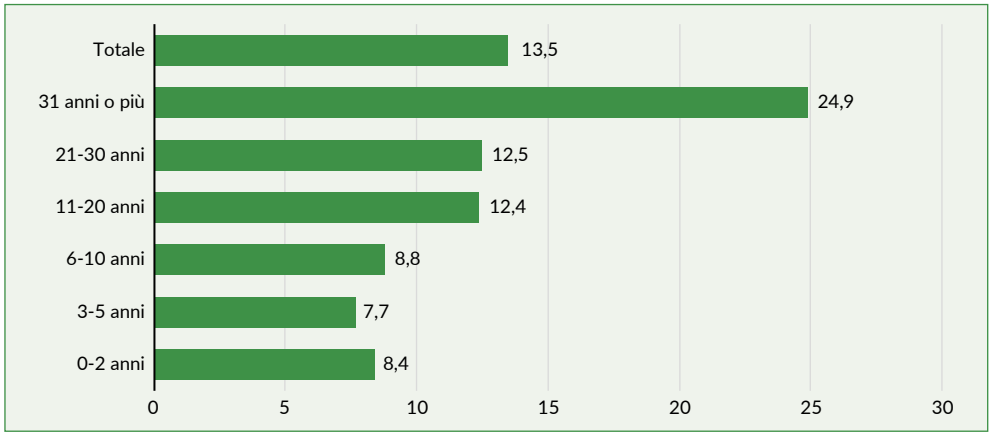
Tipologia	Coeff. VA*	Redditi da lavoro/VA	Altro/VA**	Utile/VA
Cooperative di produttori	*9,9*	*56,4*	*39,3*	*4,2*
Cooperative di lavoro agricolo	*30,6*	*56,8*	*35,4*	*7,8*
Totale agroalimentare	*10,3*	*56,5*	*39,1*	*4,5*
Non agroalimentare	*30,1*	*64,6*	*31,6*	*3,8*

** Dato dal rapporto tra Valore Aggiunto (VA) e fatturato.*
*** La voce Altro racchiude il valore di ammortamenti, risultato delle gestioni finanziaria e straordinaria e le imposte.*
Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Le cooperative agricole presentano una maggiore incidenza percentuale nella fascia d'età oltre i 30 anni (il 24,9%) (Fig. 3.3) e negli intervalli di fatturato da 10 a 50 milioni di euro (il 43,4%) e oltre i 50 milioni di euro (il 50,4%) (Fig. 3.4). Questo

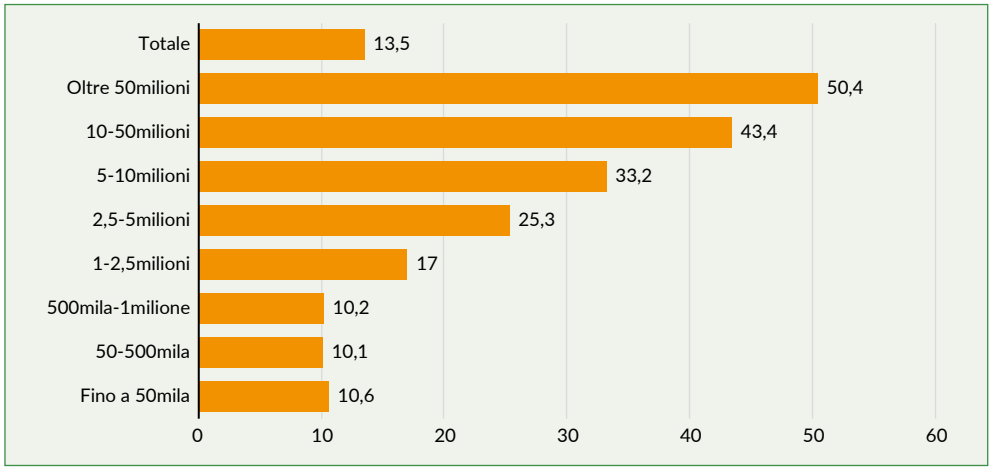
dato conferma la lunga tradizione della cooperazione agricola e la sua elevata capacità d'espansione, legata alla sua funzione di aggregazione delle produzioni agricole (abitualmente associata e trainata da un'importante azione di accorciamento della filiera e dall'introduzione e promozione di brand collettivi). Le cooperative agricole di grande dimensione si identificano infatti con le cooperative di conferimento.

Fig. 3.3 - Incidenza del numero delle cooperative agricole sul totale della cooperazione extra-bancaria per classe d'età dell'impresa (2021, valori in %)



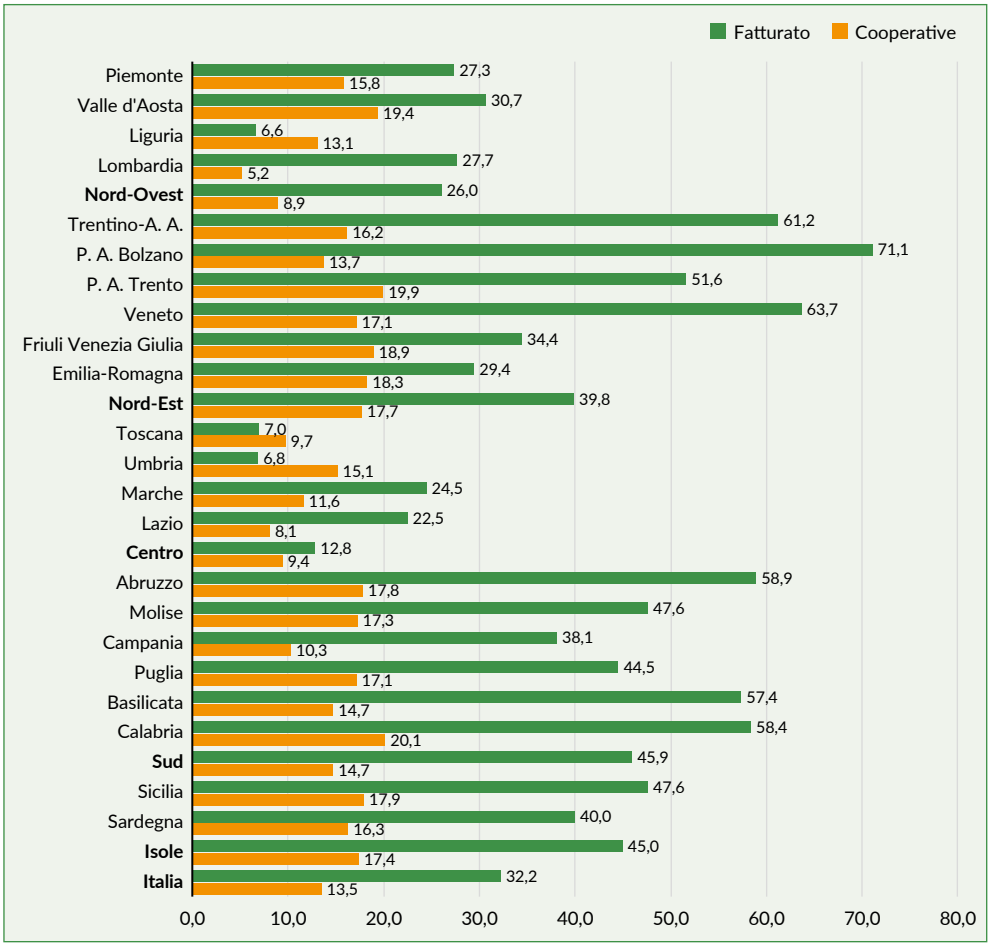
Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Fig. 3.4 - Incidenza del numero delle cooperative agricole sul totale della cooperazione extra-bancaria per classe di fatturato (2021, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Fig. 3.5 - Incidenza delle cooperative agricole su numero imprese e fatturato della cooperazione extra-bancaria per regione e ripartizione geografica (2021, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Per quanto riguarda invece il peso delle cooperative agricole a livello territoriale, rispetto al numero delle imprese, la maggiore incidenza sul totale della cooperazione extra-bancaria si ritrova nel Nord-Est e nelle Isole, con oltre il 17% (Fig. 3.5). A livello regionale, all'incirca 1 cooperativa extra-bancaria su 5 è di natura agricola in Calabria (20,1%), provincia autonoma di Trento (19,9%) e Valle d'Aosta (19,4%). L'incidenza è invece estremamente ridotta in Lombardia (5,2%), Lazio (8,1%) e Toscana (9,7%).

Spostando l'attenzione al peso del comparto agricolo sul fatturato delle cooperative italiane non bancarie, il dato che rileva maggiormente è quello relativo al Trentino-Alto Adige (61,2%), in particolar modo alla provincia autonoma di Bolzano (71,1%), e al Veneto (63,7%). Anche in Abruzzo, Calabria e Basilicata il peso della cooperazione agricola supera la metà del fatturato prodotto dalle cooperative non bancarie. Toscana, Umbria e Lazio presentano invece percentuali d'incidenza inferiori al 10%. Diversamente, a livello di macro-area, sono le cooperative agricole del Sud e delle Isole a presentare la quota maggiore, intorno al 45% del fatturato della cooperazione extra-bancaria, distaccando il Nord-Est, fermo al 39,8%.

Questi dati segnalano, inoltre, come Liguria, Toscana e Umbria rappresentino gli unici tre territori caratterizzati da una dimensione media delle cooperative agricole inferiore a quella delle altre tipologie non bancarie. Le regioni in cui si registra, invece, il maggior divario dimensionale a vantaggio delle cooperative agricole sono la Lombardia e l'Alto Adige, con un peso economico cinque volte superiore a quello registrato sulle unità imprenditoriali, seguite da Basilicata, Veneto e Campania (quasi quattro volte).

Peso sulle società di capitali

Solitamente le cooperative vengono contrapposte alle imprese capitalistiche (di cui le società di capitali – come definite dall'ordinamento giuridico italiano – ne rappresentano la massima espressione), in quanto queste ultime sono ritenute maggiormente efficienti e, per tale ragione, maggiormente diffuse nel sistema produttivo. In particolare, alle società per azioni si attribuisce una migliore performance, che le porta a crescere e svilupparsi più delle altre imprese, grazie alla loro presunta capacità di attrarre nuovi capitali e creare il giusto mix di incentivi all'investimento.

Per mantenere e soddisfare un adeguato livello di omogeneità della popolazione d'indagine, nel presente paragrafo, l'attenzione verrà quindi posta sulle sole cooperative di conferimento[7] (la categoria principale) e sulle società per azioni (Spa) e società a responsabilità limitata (Srl) operanti nell'industria alimentare e delle

7. Si fa riferimento alla categoria cooperative di conferimento di prodotti agricoli e allevamento (MISE)

bevande[8]. La selezione proposta porta a isolare complessivamente 11.490 unità statistiche[9].

Rispetto a questo insieme di imprese, nel 2022, circa un quarto delle realtà selezionate risultava di natura cooperativa, l'8% assumeva la forma di Spa e il 67%, ovvero i due terzi, era rappresentato da Srl (Tab. 3.7).

Dal punto di vista economico-finanziario, le Spa si confermano la tipologia con il peso specifico maggiore: esse hanno infatti generato nel 2022 circa la metà del valore della produzione e del valore aggiunto, il 62,5% dell'utile, il 52,2% del capitale investito e il 60,0% del patrimonio netto delle imprese considerate (Tab. 3.7). Le Srl hanno invece contribuito alla formazione degli aggregati economico-finanziari per circa un terzo, ovvero la metà della loro incidenza sul numero delle imprese. Le cooperative di conferimento si posizionano dietro le due tipologie capitalistiche, con un quinto del fatturato e il 16,6% del capitale investito dall'intero insieme delle imprese selezionate. Diversamente, il peso delle cooperative di conferimento sul valore aggiunto e l'utile si riduce drasticamente, a causa della differente natura del loro modello di business. Come già ricordato, questa diversità trae origine dalla specificità della struttura proprietaria e di governance e quindi degli interessi e obiettivi perseguiti dall'impresa, che – nel caso delle cooperative di conferimento – trovano espressione nella massimizzazione della resa (ristorno) della produzione agricola del socio e non nel profitto dell'impresa a valle della filiera (come avviene nelle società di capitali).

Tab. 3.7 - Cooperative agricole di conferimento e società di capitali operanti nell'industria alimentare e delle bevande: principali variabili economico-finanziarie (2022, valori in %)

	Imprese	Fatturato	Valore aggiunto	Utile	Capitale investito	Capitale proprio
Cooperative conferimento	*24,5*	*20,9*	*13,0*	*3,4*	*16,6*	*9,3*
Spa	*8,1*	*46,6*	*51,0*	*62,5*	*52,2*	*60,0*
Srl	*67,4*	*32,4*	*36,0*	*34,2*	*31,2*	*30,7*
Totale	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

8. L'analisi si concentra sulle imprese attive, con valore della produzione strettamente maggiore di 0 e bilancio depositato e presente nella banca dati Aida Bureau-Van Dijk in tutti gli anni dal 2017 al 2022.

9. È bene ricordare che, in questo caso, la classificazione delle attività è quella attribuita dalle Camere di Commercio al momento dell'iscrizione dell'impresa.

Tab. 3.8 - Composizione del valore aggiunto di cooperative agricole di conferimento e società di capitali operanti nell'industria alimentare e delle bevande (2022, valori in %)

	Cooperative conferimento	Spa	Srl	Totale
Piemonte	*4,3*	*55,8*	*39,8*	*100,0*
Valle d'Aosta	*2,0*	*94,0*	*4,0*	*100,0*
Liguria	*6,9*	*56,5*	*36,6*	*100,0*
Lombardia	*4,0*	*67,2*	*28,8*	*100,0*
Nord-Ovest	***4,1***	***64,3***	***31,5***	***100,0***
Trentino-A. A.	*46,1*	*32,9*	*21,0*	*100,0*
P. A. Bolzano	*52,5*	*21,0*	*26,4*	*100,0*
P. A. Trento	*37,9*	*47,9*	*14,3*	*100,0*
Veneto	*18,7*	*47,5*	*33,9*	*100,0*
Friuli Venezia Giulia	*12,8*	*59,5*	*27,6*	*100,0*
Emilia-Romagna	*21,9*	*52,7*	*25,4*	*100,0*
Nord-Est	***22,8***	***49,4***	***27,9***	***100,0***
Toscana	*8,4*	*50,8*	*40,8*	*100,0*
Umbria	*8,9*	*33,3*	*57,8*	*100,0*
Marche	*32,9*	*17,5*	*49,6*	*100,0*
Lazio	*7,3*	*32,5*	*60,1*	*100,0*
Centro	***11,1***	***35,6***	***53,3***	***100,0***
Abruzzo	*25,8*	*33,9*	*40,3*	*100,0*
Molise	*4,8*	*47,5*	*47,7*	*100,0*
Campania	*5,7*	*45,0*	*49,4*	*100,0*
Puglia	*12,6*	*31,9*	*55,5*	*100,0*
Basilicata	*19,8*	*14,4*	*65,9*	*100,0*
Calabria	*24,3*	*9,7*	*66,0*	*100,0*
Sud	*12,1*	*36,7*	*51,2*	*100,0*
Sicilia	*16,3*	*20,7*	*63,0*	*100,0*
Sardegna	*31,1*	*27,3*	*41,6*	*100,0*
Isole	***20,1***	***22,4***	***57,5***	***100,0***
Italia	***13,0***	***51,0***	***36,0***	***100,0***

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

L'analisi del valore aggiunto prodotto a livello territoriale evidenzia – rispetto alle società di capitali – un ruolo di particolare rilievo delle cooperative di conferimento nel Nord-Est (Tab. 3.8), con un'incidenza del 22,8%, specificamente nelle province autonome di Bolzano (52,5%) e di Trento (37,9%); il peso delle cooperative di conferimento risulta invece estremamente marginale nel Nord-Ovest, soprattutto in Piemonte (4,3%), Lombardia (4,0%) e Valle d'Aosta (2,0%), dove a prevalere nettamente sono le Spa e le Srl.

A livello regionale, rilevano anche i contributi delle cooperative di conferimento nelle Marche e in Sardegna: in entrambi i casi, con un apporto superiore al 30%; al contrario, le quote cooperative in Campania (5,7%) e Molise (4,8%) risultano nettamente inferiori alle percentuali registrate nelle altre regioni meridionali.

Tab. 3.9 - Fatturato medio di cooperative agricole di conferimento e società di capitali operanti nell'industria alimentare e delle bevande (2022, valori in migliaia di euro)

	Cooperative conferimento	Spa	Srl	Totale
Piemonte	6.900,7	105.372,4	10.196,0	19.923,8
Valle d'Aosta	1.277,7	438.834,0	2.815,1	22.201,2
Liguria	2.842,9	43.884,4	3.243,0	6.966,6
Lombardia	21.462,2	109.699,0	14.380,9	30.156,6
Nord-Ovest	**12.331,9**	**107.000,7**	**12.018,3**	**24.744,0**
Trentino-A. A.	26.632,1	66.500,5	7.605,0	20.829,0
P. A. Bolzano	33.953,9	64.011,5	11.713,2	25.972,5
P. A. Trento	19.215,1	67.922,8	4.224,9	16.260,3
Veneto	26.896,0	87.239,1	9.347,9	22.924,4
Friuli Venezia Giulia	6.591,5	66.532,0	5.067,0	11.853,8
Emilia-Romagna	32.038,3	131.338,4	10.841,7	30.553,8
Nord-Est	**27.052,5**	**104.523,9**	**9.562,9**	**25.206,6**
Toscana	5.807,9	72.153,6	3.834,3	8.352,4
Umbria	9.147,1	44.165,9	8.308,3	12.403,8
Marche	19.849,3	36.029,6	3.657,1	7.316,2
Lazio	5.448,0	74.875,7	9.444,9	11.255,8
Centro	**7.952,8**	**62.918,2**	**6.474,9**	**9.821,9**
Abruzzo	9.968,6	87.455,3	4.331,1	9.092,1
Molise	4.201,0	101.750,2	6.941,2	9.641,2
Campania	6.122,6	66.517,8	5.429,6	9.039,6
Puglia	4.654,0	81.836,7	5.367,1	7.725,7
Basilicata	6.829,5	20.021,6	3.270,0	5.287,7
Calabria	3.949,6	12.460,1	3.476,4	3.895,6
Sud	**5.703,0**	**67.555,5**	**5.039,3**	**7.886,5**
Sicilia	5.573,1	25.304,4	4.114,6	5.486,7
Sardegna	9.877,3	57.514,7	3.329,4	6.958,5
Isole	**6.532,7**	**31.381,8**	**3.931,1**	**5.823,7**
Totale	**13.543,6**	**91.259,9**	**7.614,2**	**15.836,6**

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau -Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

L'analisi del valore della produzione medio ribadisce e rafforza ulteriormente la connotazione delle forme d'impresa emersa in precedenza (Tab. 3.9). Le Spa si carat-

terizzano, infatti, per una dimensione media considerevole e nettamente superiore a quella delle altre tipologie esaminate; le cooperative di conferimento risultano, invece, mediamente più grandi delle Srl (tranne in Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta).

Ciononostante, Alto Adige, Marche, Trentino e Veneto mostrano un gap in termini di fatturato medio tra cooperative di conferimento e Spa decisamente inferiore alle altre realtà territoriali. Parallelamente, in Basilicata e Calabria le Spa presentano un valore medio particolarmente ridotto, in linea con i valori contenuti presentati anche dalle altre forme d'impresa.

3.3 Confini allargati e rilevanza economica della cooperazione agricola italiana

3.3.1 Le società controllate

Per una serie di ragioni di carattere economico e organizzativo (cfr. Fontanari et al., 2019), le imprese cooperative investono nella partecipazione finanziaria al capitale sociale di altre imprese (p.e. società di capitali), fino ad acquisirne il controllo e, in alcuni casi, sviluppando veri e propri gruppi cooperativi a cui si associa una pluralità di modelli di governance. Nella ricostruzione del valore economico attivato dalla cooperazione agricola, risulta dunque necessario procedere all'identificazione di tali imprese, che rientrano a pieno titolo tra le unità produttive del comparto cooperativo agricolo italiano. Tale operazione è propedeutica al calcolo del peso economico e all'analisi del ruolo della cooperazione agricola nella filiera agroalimentare nazionale.

L'analisi delle partecipazioni finanziarie delle cooperative agricole che determinano il controllo[10] di altre società di capitali porta all'identificazione di ulteriori 237 imprese[11], per un fatturato complessivo nel 2021 di quasi 4 miliardi di euro e un valore aggiunto di circa 400 milioni di euro (Tab. 3.10). Le società controllate presentano, inoltre, sempre con riferimento al 2021, 4,2 miliardi di euro di capitale investito,

10. Ovvero attraverso il controllo, diretto di una singola cooperativa o incrociato di più cooperative, di una quota superiore al 50% del capitale sociale di un'altra impresa.

11. Sono state considerate le imprese attive con valore della produzione strettamente maggiore di 0 e operanti in settori economici non bancari e assicurativi.

di cui 1,2 miliardi di risorse proprie.

Guardando alla distribuzione territoriale, oltre la metà delle controllate ha sede legale nel Nord-Est, ripartizione geografica che assicura la quasi totalità dei valori economico-finanziari. La regione principalmente interessata è l'Emilia-Romagna, con 71 delle 120 controllate dell'area nord-orientale e con il 61,5% e il 64,1%, rispettivamente, di fatturato e capitale investito dell'insieme delle controllate agricole a livello nazionale.

Tab. 3.10 - Numero imprese e principali variabili economico-finanziarie delle controllate della cooperazione agricola italiana per regione e ripartizione geografica (2021, valori in migliaia di euro)

Regione	Imprese	Fatturato	Valore aggiunto	Redditi da lavoro	Risultato d'esercizio	Capitale investito	Capitale proprio
Piemonte	13	118.741	7.760	4.368	1.293	65.685	21.224
Valle d'Aosta	-	-	-	-	-	-	-
Liguria	-	-	-	-	-	-	-
Lombardia	17	42.136	2.731	2.000	-86	26.309	7.366
Nord-Ovest	**30**	**160.877**	**10.491**	**6.368**	**1.207**	**91.994**	**28.590**
Trentino-A.A.	20	190.378	29.087	15.642	6.804	320.687	154.989
P. A. Bolzano	8	7.782	2.393	1.927	926	23.555	16.709
P. A. Trento	12	182.596	26.694	13.715	5.878	297.132	138.280
Veneto	28	511.545	63.234	35.667	10.155	631.315	212.057
Friuli V. G.	1	2.253	16	0	3	3.231	368
Emilia-Romagna	71	2.431.452	255.001	137.918	113.009	2.693.936	687.021
Nord-Est	**120**	**3.135.628**	**347.337**	**189.227**	**129.971**	**3.649.169**	**1.054.435**
Toscana	16	137.638	8.408	9.774	2.291	119.687	27.517
Umbria	2	2.181	162	61	50	1.781	278
Marche	9	22.382	2.454	2.032	-77	15.058	4.048
Lazio	16	210.950	7.728	4.464	-2.688	115.028	26.291
Centro	**43**	**373.152**	**18.751**	**16.331**	**-423**	**251.554**	**58.134**
Abruzzo	5	10.913	1.582	1.221	-175	13.426	2.657
Molise	-	-	-	-	-	-	-
Campania	5	3.263	336	228	-28	5.226	1.588
Puglia	9	77.118	6.400	3.676	1.121	62.427	32.937
Basilicata	3	30.341	3.603	3.047	20	21.027	900
Calabria	4	14.208	1.243	627	64	29.850	8.166
Sud	**26**	**135.844**	**13.163**	**8.800**	**1.001**	**131.956**	**46.248**
Sicilia	15	143.604	6.002	2.824	646	73.433	19.125
Sardegna	3	5.391	-507	153	-737	4.568	592
Isole	**18**	**148.995**	**5.495**	**2.977**	**-91**	**78.001**	**19.717**
Totale	**237**	**3.954.496**	**395.238**	**223.702**	**131.665**	**4.202.674**	**1.207.124**

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

3.3.2 La rilevanza della cooperazione agricola "allargata" nella filiera agroalimentare

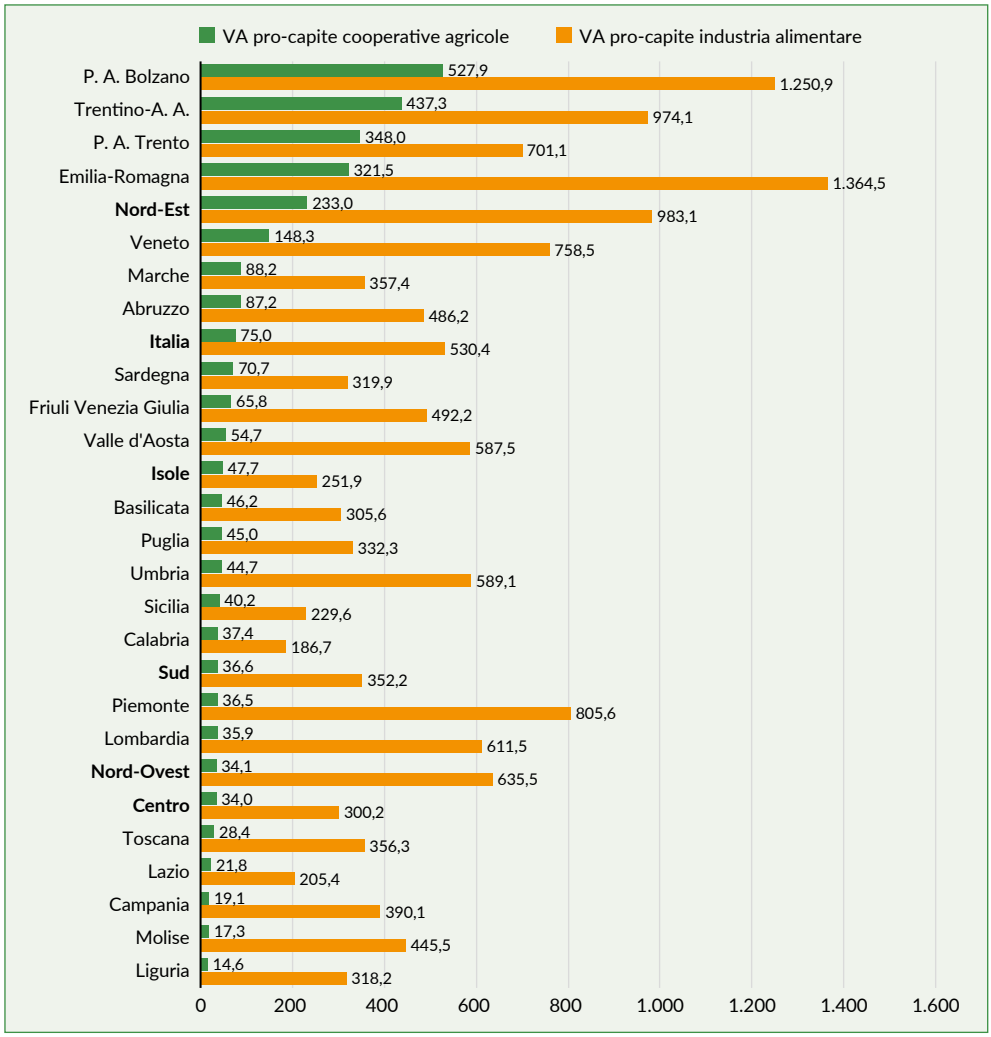
Grazie all'integrazione del valore aggiunto delle controllate, è possibile quantificare la rilevanza economica della cooperazione agricola. Una misura che consente di risalire ai nuovi redditi generati a valle della filiera dalle cooperative agricole italiane è rappresentata dal valore aggiunto pro-capite, che normalizza la variabile macroeconomica rispetto alla numerosità della popolazione del territorio ove ha sede l'impresa[12]. In questo modo, è possibile restituire il ruolo effettivo delle cooperative a livello regionale.

La figura 3.6 conferma il marcato divario tra le cooperative agricole del Nord-Est e il resto d'Italia, con un valore aggiunto pro-capite di 233 euro contro i 75,0 della media nazionale. Questo indicatore evidenzia un minor ruolo della cooperazione agricola non solo nelle regioni meridionali (36,6), ma in misura ancora più marcata al Centro (34,0) e nel Nord-Ovest (34,1). A livello regionale, il Trentino-Alto Adige si posiziona ampiamente in prima posizione con 437,3 euro di nuovi redditi per abitante (527,9 nella provincia autonoma di Bolzano), seguito dall'Emilia-Romagna con 321,5 e il Veneto con 148,3. Molto più distaccati si trovano, invece, Marche e Abruzzo con, rispettivamente 88,2 e 87,2 euro di valore aggiunto pro-capite. Campania, Molise e Liguria presentano, infine, i valori più bassi, non raggiungendo neppure i 20 euro per abitante.

Tra i territori caratterizzati da una maggiore rilevanza economica della cooperazione agricola, si può notare come, se nel caso della provincia autonoma di Bolzano e dell'Emilia-Romagna, anche il valore pro-capite generato dall'industria alimentare risulti tra i più rilevanti a livello nazionale, nel caso della provincia autonoma di Trento, quest'ultimo presenti un valore decisamente più ridotto (all'incirca la metà del dato altoatesino ed emiliano-romagnolo). Parallelamente, il Piemonte, pur presentando il terzo valore aggiunto pro-capite dell'industria alimentare per ordine di rilevanza economica, mostra, a livello nazionale, uno dei valori pro-capite più bassi espressi dalle cooperative agricole (36,5 euro).

12. Popolazione anno 2021 (fonte ISTAT).

Fig. 3.6 - Valore aggiunto pro-capite di cooperazione agricola e industria alimentare per regione e ripartizione geografica in ordine decrescente (2021, valori in unità di euro)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk, Albo Cooperative MISE e ISTAT

Tale conformazione della filiera agroalimentare è chiaramente osservabile dall'analisi del peso economico esercitato dalla cooperazione agricola sul valore aggiunto aggregato dei settori agricolo e dell'industria alimentare (che non tiene conto del valore ristornato alle aziende agricole socie) (Fig. 3.7). In questo caso, infatti, la provincia autonoma di Trento si posiziona al primo posto con il 16,7% del valore aggiun-

to del comparto provinciale, davanti alla provincia autonoma di Bolzano (16,4%) e all'Emilia-Romagna (15,0%). Il Piemonte si colloca invece al quint'ultimo posto con un'incidenza del 2,9%, davanti a Toscana, Liguria, Campania e Molise.

A livello di ripartizione geografica, la cooperazione agricola conferma la sua rilevanza nel Nord-Est, con il 13,4% del valore aggiunto generato dalla filiera agroalimentare, distaccando nettamente Isole e Centro, ferme rispettivamente al 4,6% e 4,4%.

Grazie alla banca dati RICA, è possibile provare a stimare la parte di valore ristornata dalle cooperative agricole (che operano a valle della filiera) ai propri soci conferitori (agricoltori)[13], in modo da fornire un'indicazione verosimile del reale impatto della cooperazione agricola sull'intera filiera agroalimentare.

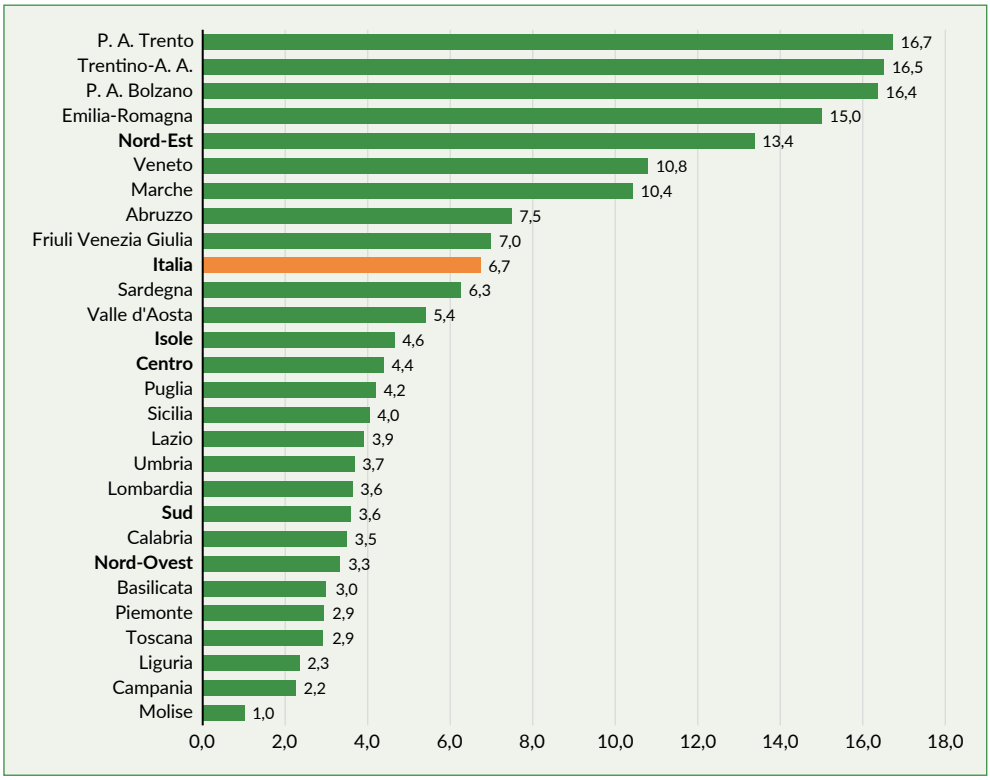
La declinazione a livello territoriale del valore aggiunto[14] prodotto dalle aziende agricole socie aumenta la rilevanza economica della cooperazione agricola italiana[15] (Fig. 3.8). Rapportando, infatti, l'intero valore aggiunto generato a monte e a valle della filiera, il suo contributo sale, a livello nazionale, intorno al 17% del totale dei settori agricolo e dell'industria alimentare. In particolare, cresce significativamente la quota cooperativa nell'area nord-orientale, con oltre il 30% del valore aggiunto dell'intero comparto agroalimentare, a conferma del ruolo strategico di questa forma organizzativa in questi territori. Seguono, a distanza, Centro e Mezzogiorno, in cui il contributo della cooperazione agricola si attesta tra il 10,7% e il 14,3% del valore aggiunto agroalimentare. L'apporto più ridotto si registra, invece, nella filiera agroalimentare nordoccidentale, caratterizzata da un'incidenza di cooperative e aziende agricole socie inferiore all'8%.

13. Visto che l'indagine RICA non è pensata propriamente per raccogliere informazioni precise su questo punto (cfr. metodologia cap. 5 del presente Rapporto), si è provato a stimare la produzione lorda vendibile (PLV) da imputare alla cooperazione agricola calcolando la media degli indicatori riportati nell'analisi del cap. 5 del presente Rapporto rispetto al contributo della plv dell'azienda agricola che coopera al totale regionale e al valore della plv ceduta alle cooperative agricole. Come premesso, si tratta di un tentativo che molto probabilmente sottostima il valore reale, ma che aiuta a tener conto anche del valore aggiunto generato dalla produzione agricola veicolata dalla cooperazione agricola, ovvero della parte di valore a monte della filiera agroalimentare.

14. Il valore aggiunto delle aziende agricole è stato calcolato applicando alla plv stimata il coefficiente di valore aggiunto del settore primario per l'anno 2021 (fonte ISTAT).

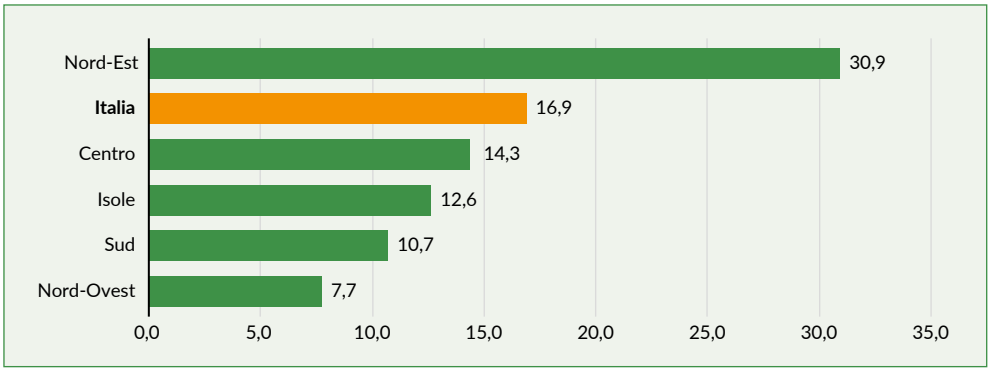
15. A questo, si aggiunge il valore attivato per via indiretta e indotta presso le imprese non cooperative grazie alla domanda di beni e servizi intermedi e finali. Per un tentativo di stima sulla cooperazione agricola italiana si veda il contributo di Fontanari e Borzaga (2015).

Fig. 3.7 - Peso cooperazione agricola sul valore aggiunto del comparto agricolo e dell'industria alimentare per regione e ripartizione geografica (2021, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk, Albo Cooperative MISE e ISTAT

Fig. 3.8 - Peso cooperazione agricola sul valore aggiunto del comparto agricolo e dell'industria alimentare per ripartizione geografica (2021, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk, Albo Cooperative MISE, RICA e ISTAT.

3.4 Evoluzione della cooperazione agricola italiana: uno studio comparato

3.4.1 Cooperative agricole vs. altre tipologie cooperative

Dopo aver approfondito la struttura e la rilevanza economica della cooperazione agricola italiana, con il presente paragrafo si procede a studiarne l'evoluzione nel tempo. Nello specifico, l'attenzione verrà posta sulle imprese attive con bilancio depositato e presente nella banca dati Aida Bureau-Van Dijk per l'intero periodo 2017-2022. La performance delle cooperative agricole verrà quindi messa in relazione con quella delle altre cooperative non bancarie e delle società di capitali.

Con riferimento all'intero periodo considerato, entrambe le tipologie di cooperativa agricola (tra produttori e di lavoro agricolo) sono state interessate da una crescita trasversale ai principali indicatori economico-finanziari (Tabb. 3.11-14), che, nel caso del valore aggiunto, è risultata, tuttavia, inferiore a quella registrata dalle altre cooperative non bancarie. Anche se nella prima fase – caratterizzata dallo scoppio della pandemia Covid-19 – le cooperative agricole si sono distinte per un incremento superiore anche del valore aggiunto e del costo del personale. Diversamente, infatti, per quanto riguarda la variazione sia del capitale investito che del patrimonio netto, la cooperazione agricola si è distinta, tanto nella prima fase (2017-2020) quanto nella seconda (2020-2022), per una propensione all'investimento maggiore delle altre tipologie cooperative extra-bancarie.

A livello generale, le cooperative agricole presentano, inoltre, utili medi maggiori rispetto alla cooperazione extra-alimentare (evidentemente legati alla più grande dimensione delle prime), in particolare nel 2022, e con un trend costantemente in crescita nelle cooperative tra produttori (Tab. 3.15). Infatti, nel 2020, si evidenzia una riduzione che ha interessato solamente le cooperative di lavoro agricolo e, specialmente, le altre tipologie non bancarie, condizionate dalle chiusure aziendali delle attività non essenziali indotte dalla comparsa del virus Covid-19.

A livello territoriale, invece, dal 2017 al 2022, il valore aggiunto delle cooperative agricole è cresciuto più di quello delle altre cooperative non bancarie unicamente in Valle d'Aosta, Liguria, Alto-Adige, Molise, Puglia e Basilicata (Tab. 3.16). In tutti gli altri casi, si conferma la maggiore crescita delle altre tipologie cooperative, che può essere spiegata dalla ripresa di queste ultime nella fase post-Covid (cfr. cooperative di lavoro e sociali). L'Umbria è invece l'unico territorio a presentare, nel periodo con-

siderato, una riduzione del valore aggiunto in tutte le tipologie cooperative (agricole e non). Sia per le cooperative agricole sia per le altre cooperative, la migliore performance economica si registra, tuttavia, nel Sud e, a seguire, nelle Isole.

Tab. 3.11 - Variazione del valore aggiunto per tipologia cooperativa (anni 2017-2022, valori in %)

	2017-2020	2020-2022	2017-2022
Produttori	*8,5*	*4,6*	*13,5*
Lavoro agricolo	*5,3*	*11,2*	*17,1*
Cooperazione agricola	*8,3*	*5,0*	*13,7*
Altre cooperative non bancarie	*4,3*	*17,0*	*22,0*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo Cooperative MISE

Tab. 3.12 - Variazione del reddito da lavoro (costo del personale) per tipologia cooperativa (anni 2017-2022, valori in %)

	2017-2020	2020-2022	2017-2022
Produttori	*9,7*	*3,7*	*13,8*
Lavoro agricolo	*9,1*	*6,2*	*15,8*
Cooperazione agricola	*9,7*	*3,8*	*13,9*
Altre cooperative non bancarie	*5,8*	*17,2*	*24,0*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo Cooperative MISE

Tab. 3.13 - Variazione del capitale investito (totale attivo) per tipologia cooperativa (anni 2017-2022, valori in %)

	2017-2020	2020-2022	2017-2022
Produttori	*8,6*	*12,7*	*22,5*
Lavoro agricolo	*10,9*	*8,4*	*20,2*
Cooperazione agricola	*8,7*	*12,5*	*22,4*
Altre cooperative non bancarie	*2,2*	*8,2*	*10,6*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo Cooperative MISE

Tab. 3.14 - Variazione del capitale proprio (patrimonio netto) per tipologia cooperativa (anni 2017-2022, valori in %)

	2017-2020	2020-2022	2017-2022
Produttori	*14,1*	*12,9*	*28,8*
Lavoro agricolo	*18,7*	*9,8*	*30,4*
Cooperazione agricola	*14,4*	*12,7*	*28,9*
Altre cooperative non bancarie	*7,1*	*6,9*	*14,4*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo Cooperative MISE

Tab. 3.15 - Utile medio per tipologia cooperativa (anni 2017-2020-2022, valori in migliaia di euro)

	2017	2020	2022
Produttori	28,5	34,6	55,4
Lavoro agricolo	15,5	11,1	21,2
Cooperazione agricola	25,5	29,1	47,5
Altre cooperative non bancarie	24,0	7,7	29,8

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo Cooperative MISE

Tab. 3.16 - Variazione del valore aggiunto per tipologia cooperativa, regione e ripartizione geografica (anni 2017-2020-2022, valori in %)

	Cooperative agricole	Altre cooperative non bancarie
Piemonte	*23,3*	*17,6*
Valle d'Aosta	*45,8*	*30,3*
Liguria	*31,4*	*19,4*
Lombardia	*2,0*	*28,7*
Nord-Ovest	***9,4***	***24,5***
Trentino-A. A.	*13,0*	*11,9*
P. A. Bolzano	*15,2*	*7,0*
P. A. Trento	*9,3*	*14,4*
Veneto	*6,8*	*21,0*
Friuli Venezia Giulia	*9,6*	*26,4*
Emilia-Romagna	*13,8*	*15,5*
Nord-Est	***11,6***	***16,8***
Toscana	*2,9*	*16,5*
Umbria	*-10,1*	*-6,8*
Marche	*11,8*	*21,5*
Lazio	*21,8*	*37,4*
Centro	***9,8***	***19,5***
Abruzzo	*33,4*	*45,2*
Molise	*33,4*	*25,3*
Campania	*25,1*	*48,2*
Puglia	*34,6*	*32,6*
Basilicata	*31,2*	*26,7*
Calabria	*18,1*	*33,2*
Sud	***29,5***	***39,1***
Sicilia	*20,7*	*37,2*
Sardegna	*25,0*	*32,2*
Isole	***22,3***	***35,2***
Italia	***13,7***	***22,0***

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo Cooperative MISE

3.4.2 Cooperative agricole vs. società di capitali

Come fatto in precedenza con riferimento alla struttura e al posizionamento della cooperazione agricola (cfr. par. 3.2 del presente capitolo), l'analisi comparata con le società di capitali prenderà in considerazione le cooperative di conferimento rispettando i medesimi criteri.

L'analisi delle variabili economico-finanziarie evidenzia, tra il 2017 e il 2022, un'evoluzione complessivamente positiva per le cooperative di conferimento (Tabb. 3.17-19), seppur con tassi di crescita costantemente inferiori a quelli delle società di capitali, soprattutto rispetto al valore aggiunto. Infatti, sul fronte delle risorse finanziarie, si osserva, tra il 2020 e il 2022, un incremento del capitale investito (specialmente in termini di risorse proprie) dalle cooperative superiore a quello delle Spa.

Tab. 3.17 - Variazione del valore aggiunto per forma d'impresa (anni 2017-2020-2022, valori in %)

	2017-2020	2020-2022	2017-2022
Cooperative conferimento	*8,6*	*5,8*	*14,8*
Spa	*12,8*	*13,5*	*28,1*
Srl	*8,9*	*18,1*	*28,6*
Totale	*10,8*	*14,0*	*26,4*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo Cooperative MISE

Tab. 3.18 - Variazione del capitale investito (totale attivo) per forma d'impresa (anni 2017-2020-2022, valori in %)

	2017-2020	2020-2022	2017-2022
Cooperative conferimento	*10,1*	*14,5*	*26,1*
Spa	*20,0*	*13,2*	*35,9*
Srl	*23,7*	*20,6*	*49,2*
Totale	*19,3*	*15,6*	*37,9*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo Cooperative MISE

Tab. 3.19 - Variazione del capitale proprio (patrimonio netto) per forma d'impresa (anni 2017-2020-2022, valori in %)

	2017-2020	2020-2022	2017-2022
Cooperative conferimento	*12,4*	*13,5*	*27,6*
Spa	*31,7*	*8,1*	*42,3*
Srl	*39,8*	*15,7*	*61,7*
Totale	*31,9*	*10,8*	*46,1*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo Cooperative MISE

Le tabelle 3.20 e 3.21 consentono, infine, di apprezzare in maniera abbastanza evidente gli effetti del differente e peculiare modello di business delle cooperative di conferimento. Infatti, con riferimento alle Srl, è possibile notare come queste ultime – nonostante la minore dimensione media (cfr. Tab. 3.9) – abbiano maturato utili d'esercizio nettamente superiori a quelli delle cooperative di conferimento. In aggiunta, la contrazione dell'utile annuale registrata dalle cooperative nel 2020 potrebbe rappresentare un'ulteriore dimostrazione della loro funzione di supporto al reddito dei produttori associati durante la fase pandemica.

Tab. 3.20 - Utile medio per forma d'impresa (anni 2017-2020-2022, valori in migliaia di euro)

	2017	2020	2022
Cooperative conferimento	43,6	28,5	56,7
Spa	2.275,5	3.000,2	3.163,1
Srl	163,1	175,2	207,7
Totale	304,8	367,9	409,9

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo Cooperative MISE

Tab. 3.21 - Incidenza dell'utile d'esercizio sul valore aggiunto per tipologia d'impresa (anni 2017-2020-2022, valori in %)

	2017	2020	2022
Cooperative conferimento	*4,1*	*2,4*	*4,6*
Spa	*20,0*	*23,3*	*21,7*
Srl	*17,0*	*16,7*	*16,8*
Totale	*16,6*	*18,1*	*17,7*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo Cooperative MISE

Capitolo IV

I vertici e il lavoro nelle cooperative agricole italiane

4.1 Struttura e composizione dell'organo decisionale

Il presente paragrafo è volto ad approfondire le caratteristiche dell'organo decisionale delle cooperative agricole – il consiglio d'amministrazione (cda)[1] – per metterne in evidenza, oltre alla struttura e composizione, eventuali differenze con le altre principali tipologie cooperative non bancarie. Nello specifico, vista la peculiare natura del modello cooperativo, tale approfondimento risulta utile a esaminare il livello di inclusività, che influisce significativamente anche sull'orizzonte temporale delle scelte d'investimento. Il processo decisionale democratico, fondato sul principio capitario, può infatti essere condizionato dalle caratteristiche demografiche dei membri del cda.

Per quanto riguarda la cooperazione agricola, i cda con il più alto numero medio di componenti si registra nelle cooperative di conferimento, che mostrano valori prossimi a quelli delle cooperative di utenza, intorno ai 6 consiglieri per cooperativa (Tab. 4.1). Questo dato può trovare fondamento nella dimensione significativamente più elevata di queste tipologie e, nello specifico, dalla presenza di una base sociale particolarmente estesa. Diversamente, infatti, le cooperative di lavoro agricolo e quelle della pesca presentano mediamente la metà dei consiglieri, ovvero 3,5 per cooperativa, attestandosi quindi su valori prossimi a quelli registrati nelle altre tipologie non bancarie. Come mostrato in Fig. 4.1, le cooperative di conferimento di prodotti agricoli e di allevamento presentano maggiore variabilità nella numerosità dei cda. Il dato relativo alle altre due tipologie di cooperative agricole, e in particolar modo alle cooperative di lavoro agricolo, risulta invece più concentrato.

1. I dati relativi alle cariche sociali sono stati scaricati dalla banca dati Aida Bureau-Van Dijk.

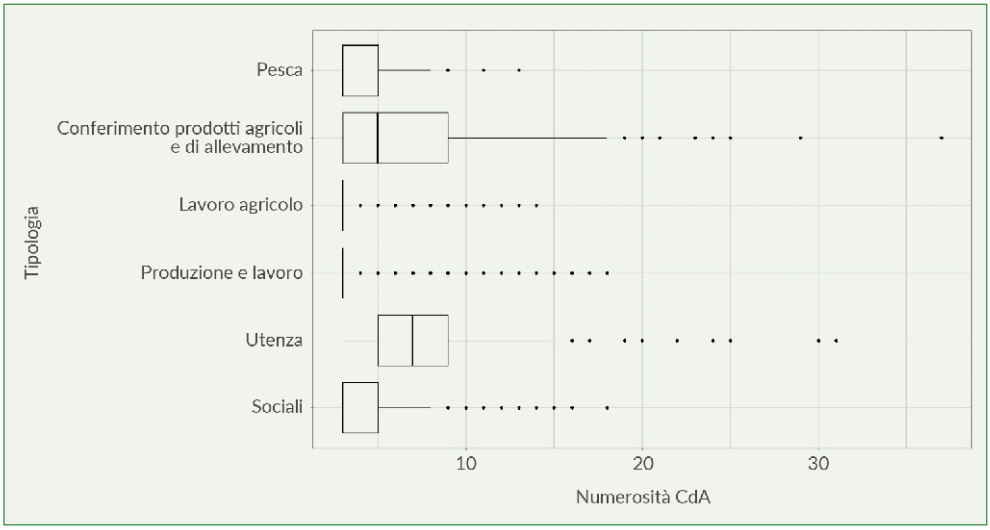
Al pari delle cooperative di utenza, le cooperative di conferimento mostrano inoltre l'età media più elevata sia dei consiglieri che dei presidenti[2] (Tab. 4.1). Anche in questo caso, le cooperative di lavoro agricolo e quelle della pesca, si posizionano invece in prossimità delle medie registrate dalle cooperative sociali e di lavoro, ovvero poco sopra i 50 anni.

Tab. 4.1 - Cooperative analizzate per tipologia: numerosità ed età dei CdA (2022, valori assoluti)

	Cooperative (n.)	Componenti cda (valori medi)	Età media consiglieri	Età media presidenti
Pesca	698	3,7	51,9	54,2
Conferimento prodotti agricoli e di allevamento	3.003	5,9	55,3	57,8
Lavoro agricolo	1.303	3,5	51,4	52,5
Produzione e lavoro	15.629	3,3	49,7	51,4
Utenza	801	6,9	60,2	62,9
Sociali	11.831	3,8	50,6	52,1

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Fig. 4.1 - Dimensione dei CdA per tipologia cooperativa (2022, valori assoluti)

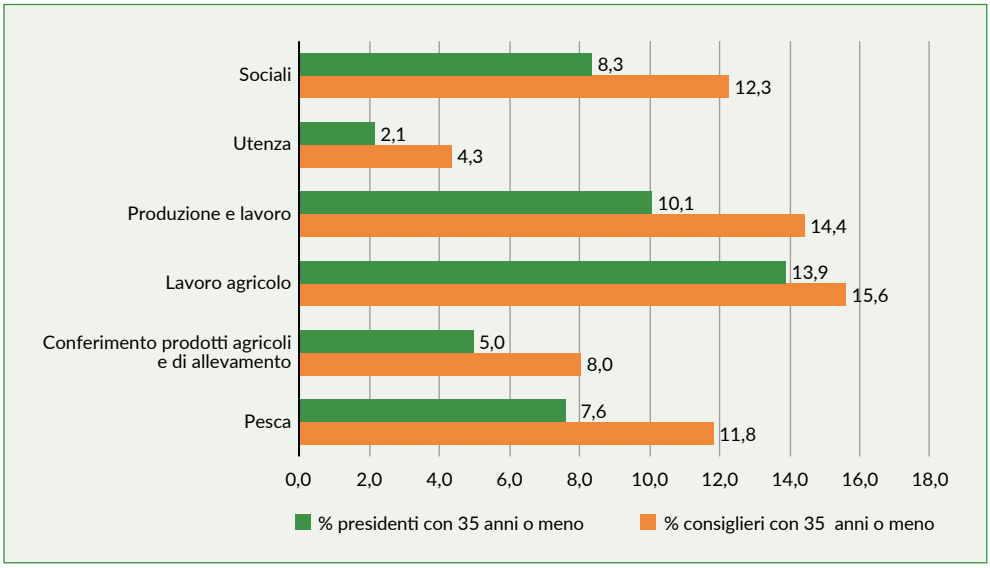


Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

2. Da notare come, trasversalmente alle tipologie cooperative, l'età media dei presidenti risulti sempre superiore a quella dei consiglieri.

Tale conformazione dell'organo decisionale delle cooperative evidenzia una presenza ridotta di giovani nei cda, soprattutto nelle cooperative di utenza e di conferimento (Fig. 4.2). Le quote più elevate si rilevano invece nelle cooperative di lavoro agricolo, con il 15,6 % e il 13,9 %, rispettivamente, di consiglieri e presidenti fino ai 35 anni, percentuali superiori anche a quelle registrate nelle cooperative sociali e di lavoro tradizionali (ovvero non operanti nel settore agricolo).

Fig. 4.2 - Consiglieri e presidenti con meno di 35 anni per tipologia cooperativa (2022, valori in %)

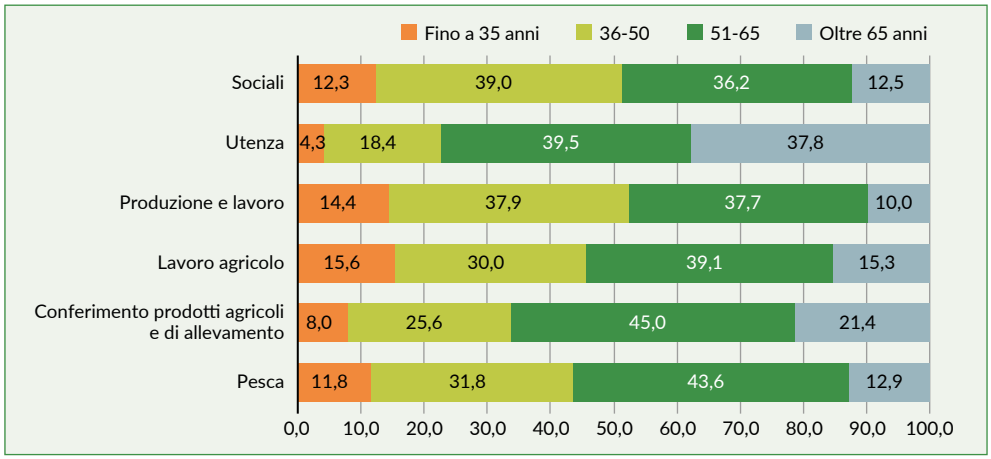


Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

La figura 4.3 mostra come la composizione per fascia d'età dei cda evidenzi una quota di consiglieri oltre i 65 anni particolarmente elevata nelle cooperative d'utenza, seguita da quella delle cooperative di conferimento, la quale, seppur marcatamente inferiore, supera il 20% (ovvero un consigliere ogni 5). Nel caso delle cooperative di lavoro agricolo e della pesca, i consiglieri fino a 50 anni d'età superano il 40%.

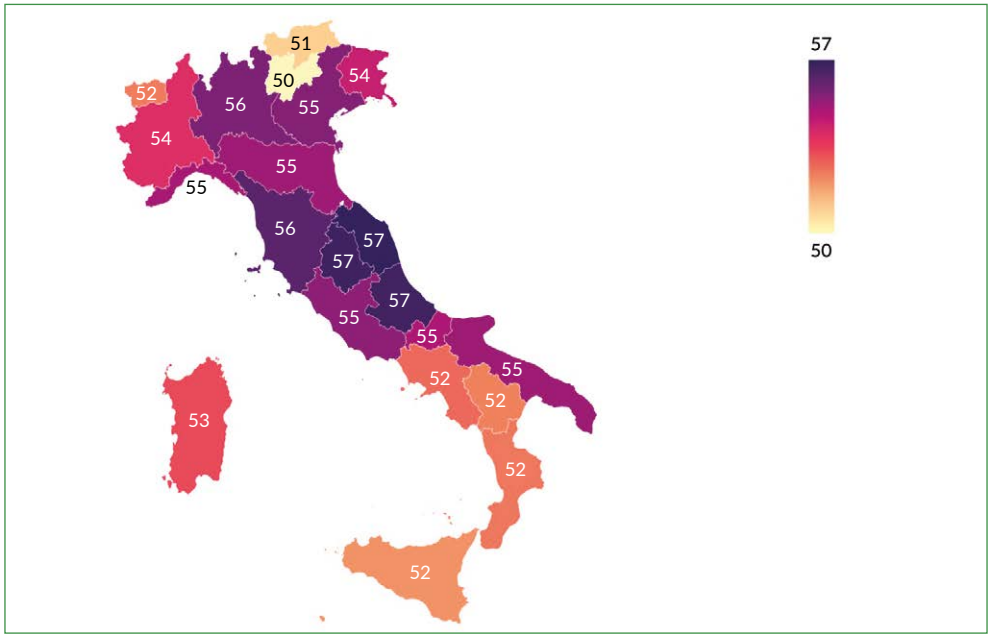
Rispetto alla cooperazione agricola italiana, i cda mediamente più giovani si rilevano nelle province di Trento e di Bolzano (rispettivamente 49,6 e 50,6 anni), che precedono Campania, Basilicata, Calabria e Sicilia (Fig. 4.4). Al contrario, i cda con l'età media maggiore hanno sede in Umbria (56,8) e nelle Marche (57 anni), in

Fig. 4.3 - Composizione dei CdA per classe d'età e tipologia cooperativa (2022, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Fig. 4.4 - Età media dei CdA delle cooperative agricole* per regione (2022, valori assoluti)

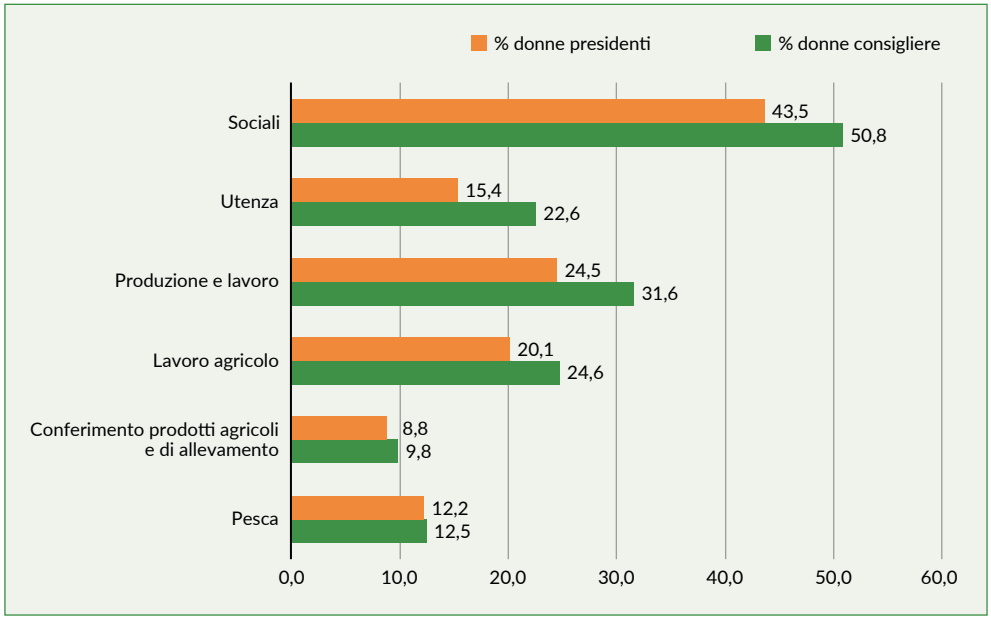


** Aggregazione delle seguenti categorie MISE: cooperative di conferimento di prodotti agricoli e allevamento, cooperative della pesca e cooperative di lavoro agricolo.*
Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

un contesto comunque generalizzato di scarsa connotazione giovanile dell'organo decisionale. Come premesso, questa conformazione strutturale potrebbe indurre e produrre effetti negativi sulla programmazione degli investimenti di lungo periodo, ovvero sulle scelte che richiedono trasformazioni profonde e radicali. Questo aspetto va letto sotto due profili: dal lato degli anni medi di permanenza in cooperativa (e quindi anche del ritorno degli investimenti da selezionare) e da quello della capacità innovativa e di introduzione di nuove visioni strategiche (di cui i giovani potrebbero essere espressione).

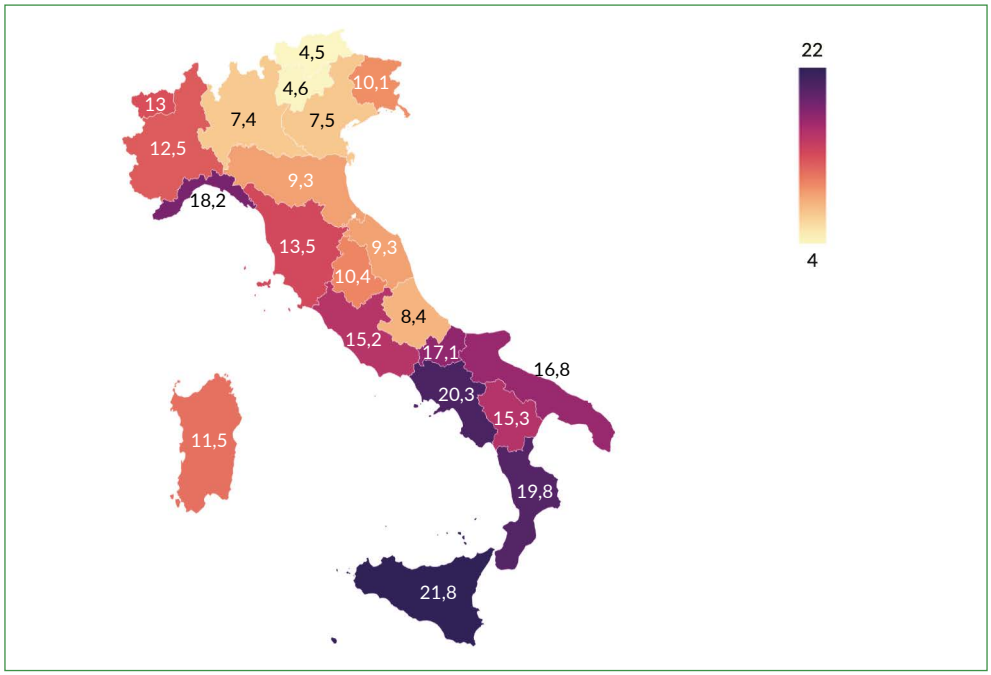
Per quanto riguarda la composizione di genere dei consigli d'amministrazione (Fig. 4.5), si segnala, a livello generale, una marcata sottorappresentazione delle donne nei vertici cooperativi, a esclusione dei cda delle cooperative sociali, in cui si registra un sostanziale equilibrio (50,8% di donne). Il dato è particolarmente sbilanciato a favore degli uomini nei cda delle cooperative di conferimento e della pesca (con dati in questo caso nettamente inferiori anche a quelle di utenza), in cui le donne rappresentano rispettivamente il 9,8% e il 12,5% del totale. Inoltre, la quota di donne tra le presidenze è sempre inferiore rispetto a quella relativa ai consiglieri.

Fig. 4.5 - Presidenti e consiglieri: presenza femminile per tipologia cooperativa (2022, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Fig. 4.6 - Presenza femminile nei CdA delle cooperative agricole* per regione (2022, valori in %)



** Aggregazione delle seguenti categorie MISE: cooperative di conferimento di prodotti agricoli e allevamento, cooperative della pesca e cooperative di lavoro agricolo.*
Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Considerando la composizione di genere dei cda per regione nelle sole cooperative agricole (Fig. 4.6), la più bassa presenza femminile si osserva – diversamente dal caso dell'età media – in Alto Adige e in Trentino, rispettivamente con il 4,5 e 4,6%. Al contrario, una maggiore quota rosa si riscontra nei cda delle cooperative agricole siciliane e campane (rispettivamente, il 21,8 e 20,3%). A livello di macro-area, emerge abbastanza chiaramente come le consigliere rivestano un maggior peso nelle realtà dell'intero Sud Italia rispetto alle cooperative agricole situate al Nord (e al Centro). Tuttavia, anche in questo caso, a prevalere, trasversalmente ai territori, è la connotazione maschile dei cda delle cooperative agricole.

Questo risultato sconta, molto probabilmente, la prevalente conduzione maschile delle aziende agricole italiane, che determina quindi una base sociale delle cooperative composta prettamente da produttori agricoli uomini. Tuttavia, la tendenza negli ultimi anni, soprattutto per particolari e specifiche coltivazioni, alla maggiore

diffusione di aziende agricole femminili potrà contribuire ad accrescerne il contributo anche negli indirizzi strategici delle cooperative agricole. Elemento di estrema importanza, specialmente nel modello cooperativo, per garantire un'adeguata inclusione sociale delle categorie storicamente escluse (lo stesso discorso vale per i giovani), che, nonostante la cronica sottorappresentazione tra le figure apicali, svolgono e potranno svolgere un ruolo ancora più prezioso per l'agricoltura italiana e la società nel suo complesso.

4.2 Caratteristiche dei lavoratori e rilevanza occupazionale

Il presente paragrafo intende approfondire e descrivere la dimensione e le caratteristiche dell'occupazione dipendente della cooperazione agricola italiana, attraverso un confronto – sia statico che dinamico – con le altre tipologie non bancarie.

Nel 2021, le cooperative agricole italiane hanno attivato oltre 143 mila posizioni lavorative[3] dipendenti – pari a quasi 92 mila lavoratori equivalenti full-time[4] – in prevalenza nell'area nord-orientale del territorio nazionale (Tab. 4.2). Tale dato conferma i risultati presentati sul valore aggiunto nel cap. 3 del presente Rapporto. In termini di unità equivalenti full-time, il maggior contributo occupazionale della cooperazione agricola al totale dei dipendenti delle cooperative extra-bancarie si ritrova, invece, oltre che al Nord-Est anche nelle Isole con, rispettivamente, il 18,3% e il 17,8%.

Il maggior numero di posizioni lavorative si rileva nelle province di Verona (quasi 13 mila) e Forlì-Cesena (circa 11 mila), seguite da quella di Ravenna con 6,5 mila. Più distanti le province di Bolzano e Trento con, rispettivamente, 5,8 e 3,5 mila posizioni

3. La posizione lavorativa è definita come un contratto di lavoro, esplicito o implicito, tra una persona e un'impresa finalizzato allo svolgimento di una prestazione lavorativa contro corrispettivo di un compenso (che include il reddito misto dei lavoratori indipendenti) per un periodo determinato o indeterminato. Si segnala, quindi, che non vi è perfetta corrispondenza tra il numero di posizioni lavorative attivate e il numero di soggetti occupati. Una persona potrebbe avere avuto più posizioni lavorative nel corso dell'anno con la medesima organizzazione o con più organizzazioni.

4. Il numero di lavoratori equivalenti full-time è stato calcolato come rapporto tra il numero di giornate retribuite nell'anno e il numero di giornate retribuibili (312). Per tenere conto del lavoro a tempo parziale, a tale risultato è stato applicato un correttivo, dato dal rapporto tra settimane utili e settimane retribuite. Tale correttivo, tuttavia, non è stato possibile applicarlo ai dipendenti delle cooperative agricole inquadrati come operai agricoli a tempo determinato e operai agricoli a tempo indeterminato. Ciononostante, a seguito dell'elevato ricorso al full-time in questa tipologia cooperativa (vedi Tab. 4.4 del presente capitolo), le ripercussioni sul risultato finale sono trascurabili.

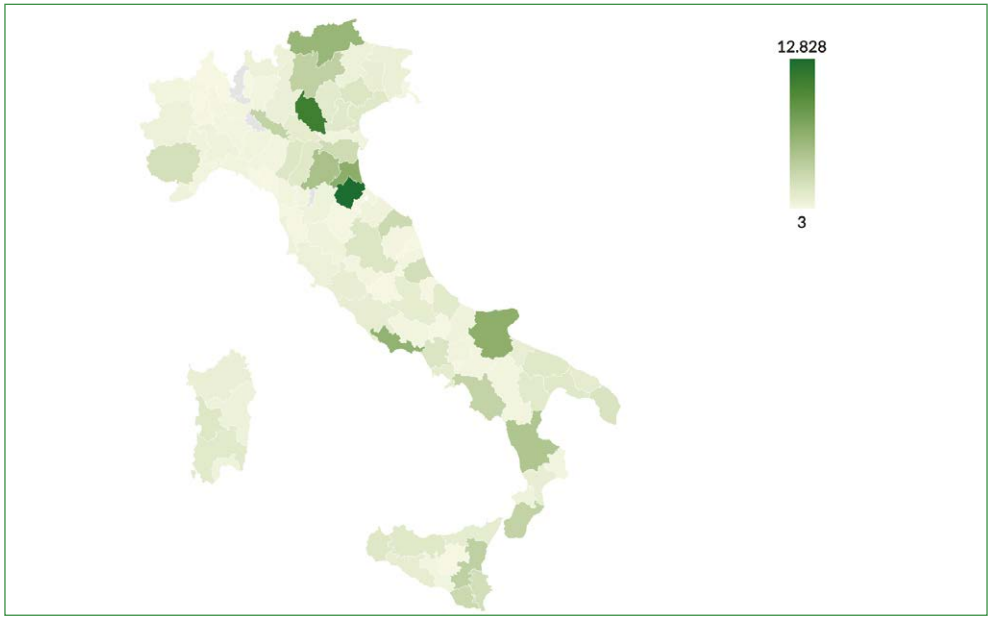
(Fig. 4.7). Valori di un certo rilievo si registrano anche al Centro, nella provincia di Latina (6,2 mila posizioni lavorative), e, al Sud, in quelle di Foggia (6,5 mila) e Cosenza (4,5 mila). Nelle Isole, invece, la maggior parte delle posizioni lavorative si concentra nell'est della Sicilia, in particolare nelle province di Catania, Ragusa e Siracusa, in cui si registrano rispettivamente 3,6, 2,8 e 2,3 mila posizioni lavorative.

Tab. 4.2 - Lavoratori equivalenti full-time e posizioni lavorative dipendenti per tipologia cooperativa e ripartizione geografica (2021, valori assoluti e in %)

	Lavoratori equivalenti full-time			Posizioni lavorative		
	Agricole (n.)	Altre tipologie (n.)	Agricole (%)	Agricole (n.)	Altre tipologie (n.)	Agricole (%)
Nord-Ovest	10.207	201.393	*4,8*	11.658	409.115	*2,8*
Nord-Est	48.502	216.187	*18,3*	59.772	403.185	*12,9*
Centro	9.931	143.695	*6,5*	16.475	300.350	*5,2*
Sud	13.966	83.151	*14,4*	36.484	223.003	*14,1*
Isole	9.183	42.339	*17,8*	18.773	113.458	*14,2*
Italia	91.789	686.764	*11,8*	143.162	1.449.111	*9,0*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Inps e Albo delle cooperative MISE

Fig. 4.7 - Posizioni lavorative nelle cooperative agricole per provincia (2021, valori assoluti)

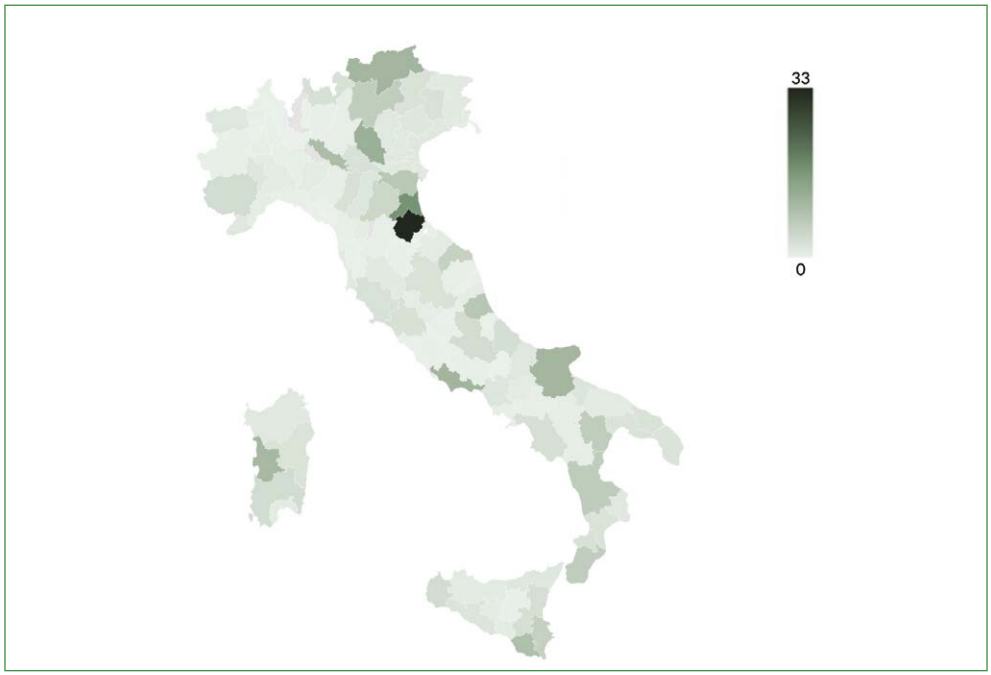


** Aggregazione delle seguenti categorie MISE: cooperative di conferimento di prodotti agricoli e allevamento, cooperative della pesca, cooperative di lavoro agricolo e consorzi agrari.*
Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk e Albo delle cooperative MISE

Rapportando il numero delle posizioni lavorative alla popolazione provinciale, ovvero ricavando (come nel caso del valore aggiunto) una misura standardizzata della rilevanza occupazionale della cooperazione agricola (Fig. 4.8), nelle prime posizioni si confermano le province romagnole di Forlì-Cesena (32,7 posizioni lavorative ogni 1.000 abitanti) e di Ravenna (16,9).

Anche al Centro e nel Sud Italia si confermano, per rilevanza, le province di Latina (11,0 posizioni lavorative ogni 1.000 abitanti) e Foggia (10,7). Nelle Isole, invece, la provincia di Oristano, con 10,3 posizioni lavorative ogni 1.000 abitanti, precede, in questo caso, quella di Ragusa, ferma a 9.

Fig. 4.8 - Posizioni lavorative nelle cooperative agricole ogni 1.000 abitanti per provincia (2021, valori in %)



** Aggregazione delle seguenti categorie MISE: cooperative di conferimento di prodotti agricoli e allevamento, cooperative della pesca, cooperative di lavoro agricolo e consorzi agrari.*
Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida Bureau-Van Dijk, Albo delle cooperative MISE e ISTAT

Passando all'analisi delle caratteristiche dei lavoratori dipendenti delle cooperative agricole, emerge, rispetto alle altre tipologie cooperative non bancarie, una minore presenza femminile: 36,5% contro il 55,3% (Tab. 4.3).

Per quanto riguarda, invece, l'età e la nazionalità, non si rilevano particolari differenze tra agricole e non. In entrambi i casi, quasi 6 dipendenti su 10 hanno tra i 30 e i 54 anni e meno di 1 su 5 è extra-comunitario.

Tab. 4.3 - Posizioni lavorative dipendenti attivate dalle cooperative per genere, età e cittadinanza (2021, valori in %)

	Cooperative agricole	Altre tipologie cooperative
Genere		
Femmine	*36,5*	*55,3*
Maschi	*63,5*	*44,7*
Totale	*100,0*	*100,0*
Classi di età		
Fino a 29	*20,0*	*18,2*
30-54	*59,1*	*63,0*
55 o più	*20,9*	*18,9*
Totale	*100,0*	*100,0*
Cittadinanza		
Comunitaria	*81,8*	*84,7*
Extracomunitaria	*18,2*	*15,3*
Totale	*100,0*	*100,0*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Inps e Albo delle cooperative MISE

Spostando invece l'attenzione sulle caratteristiche del contratto di lavoro (Tab. 4.4), l'89,3% dei dipendenti della cooperazione agricola è inquadrato come operaio, differenziandosi dunque dagli occupati delle altre tipologie cooperative (69,4%). Parimenti, i lavoratori delle cooperative agricole sono impiegati a tempo pieno nella quasi totalità dei casi: 95,1% contro il 44% nelle altre cooperative non bancarie. In aggiunta, vista la natura stagionale dell'attività agricola, in 7 casi su 10 i contratti di lavoro nelle cooperative agricole sono a tempo determinato; il rapporto si inverte nelle altre cooperative non bancarie.

Rispetto alla distribuzione dei lavoratori per genere, non si rilevano particolari differenze con riferimento al regime orario applicato nelle cooperative agricole (Tab. 4.5); diversamente, alle lavoratrici di queste ultime è riservato un maggior impiego a tempo determinato rispetto ai colleghi uomini: 78,4% contro il 63% (Tab. 4.6).

Tab. 4.4 - Posizioni lavorative dipendenti attivate dalle cooperative per tipologia contrattuale, regime orario e qualifica professionale (2021, valori in %)

	Cooperative agricole	Altre tipologie cooperative
Qualifica		
Operai	*89,3*	*69,4*
Impiegati	*9,9*	*29,1*
Altro	*0,8*	*1,4*
Totale	*100,0*	*100,0*
Regime orario		
Tempo pieno	*95,1*	*44,2*
Tempo parziale	*4,9*	*55,8*
Totale	*100,0*	*100,0*
Tipologia contrattuale		
Tempo determinato	*68,6*	*33,5*
Tempo indeterminato	*31,4*	*66,5*
Totale	*100,0*	*100,0*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Inps e Albo delle cooperative MISE

Tab. 4.5 - Posizioni lavorative dipendenti attivate dalle cooperative agricole per regime orario (2021, valori in %)

	Femmine	Maschi
Tempo pieno	*91,5*	*97,2*
Tempo parziale	*8,5*	*2,8*
Totale	*100,0*	*100,0*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Inps e Albo delle cooperative MISE

Tab. 4.6 - Posizioni lavorative dipendenti attivate dalle cooperative agricole per tipologia contrattuale (2021, valori in %)

	Femmine	Maschi
Tempo determinato	*78,4*	*63,0*
Tempo indeterminato	*21,6*	*37,0*
Totale	*100,0*	*100,0*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Inps e Albo delle cooperative MISE

Anche per quanto riguarda l'età dei dipendenti, non si registrano differenze degne di nota rispetto al regime orario (Tab. 4.7). Al contrario, la probabilità di lavorare a tempo indeterminato cresce all'aumentare dell'età, passando dal 15,6% dei lavoratori fino a 29 anni al 43,2% di quelli con almeno 55 anni d'età (Tab. 4.8).

Tab. 4.7 - Posizioni lavorative dipendenti attivate dalle cooperative agricole per regime orario (2021, valori in %)

	Fino a 29	30-54	55 o più
Tempo pieno	*96,3*	*95,0*	*94,4*
Tempo parziale	*3,7*	*5,0*	*5,6*
Totale	*100,0*	*100,0*	*100,0*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Inps e Albo delle cooperative MISE

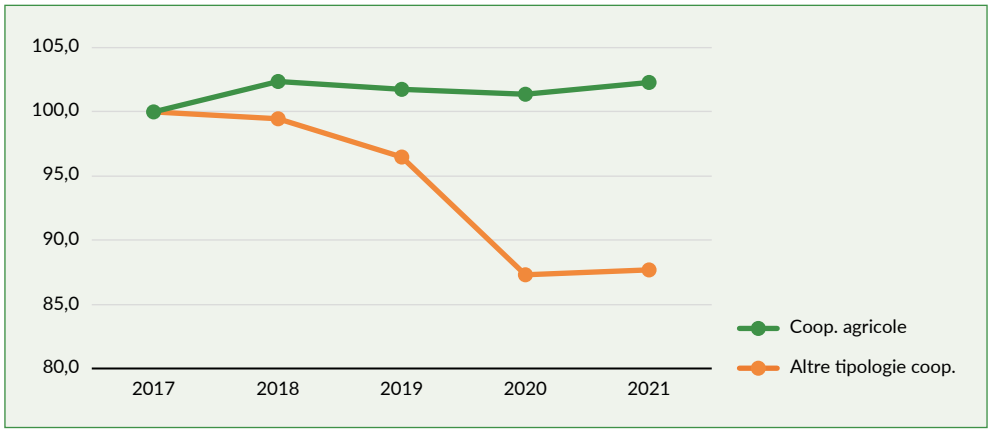
Tab. 4.8 - Posizioni lavorative dipendenti attivate dalle cooperative agricole per tipologia contrattuale (2021, valori in %)

	Fino a 29	30-54	55 o più
Dipendenti tempo determinato	*84,4*	*67,4*	*56,8*
Dipendenti tempo indeterminato	*15,6*	*32,6*	*43,2*
Totale	*100,0*	*100,0*	*100,0*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Inps e Albo delle cooperative MISE

Lo studio dell'evoluzione del numero di posizioni lavorative dipendenti segnala una progressiva riduzione dei contratti attivati nelle altre cooperative non bancarie, con il punto minimo registrato nell'anno dello scoppio della pandemia Covid-19. Diversamente, le cooperative agricole mostrano, dopo una leggera crescita tra il 2018 e il 2019, una certa stabilità (Fig. 4.9).

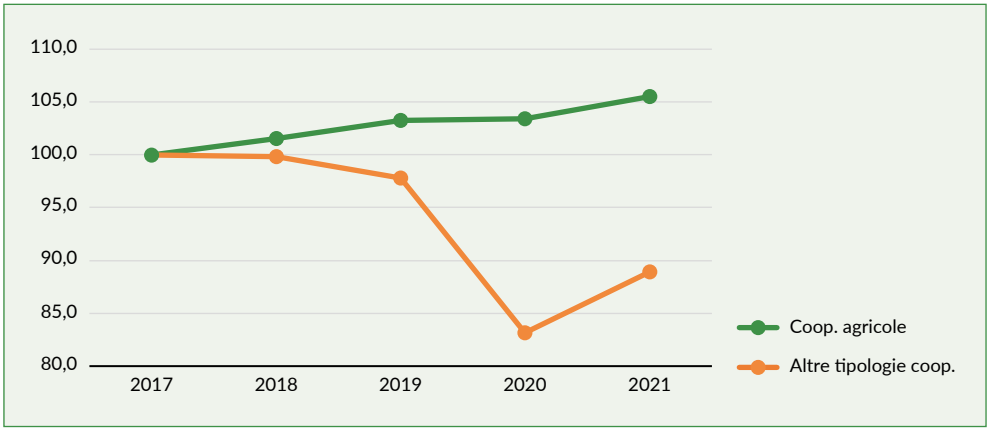
Fig. 4.9 - Variazione delle posizioni lavorative per tipologia cooperativa - numeri indice (anno base=2017) (anni 2017-2021)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Inps e Albo delle cooperative MISE

L'analisi dei lavoratori equivalenti full-time, che tiene conto delle ore effettivamente lavorate, conferma tale trend, con una crescita, dal 2017 al 2021, del numero delle unità di lavoro dipendenti impiegate nelle cooperative agricole del +6% contro una riduzione di oltre l'11% nelle altre tipologie cooperative (Fig. 4.10).

Fig. 4.10 - Variazione dei lavoratori equivalenti full-time per tipologia cooperativa-numeri indice (anno base=2017) (anni 2017-2021)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Inps e Albo delle cooperative MISE

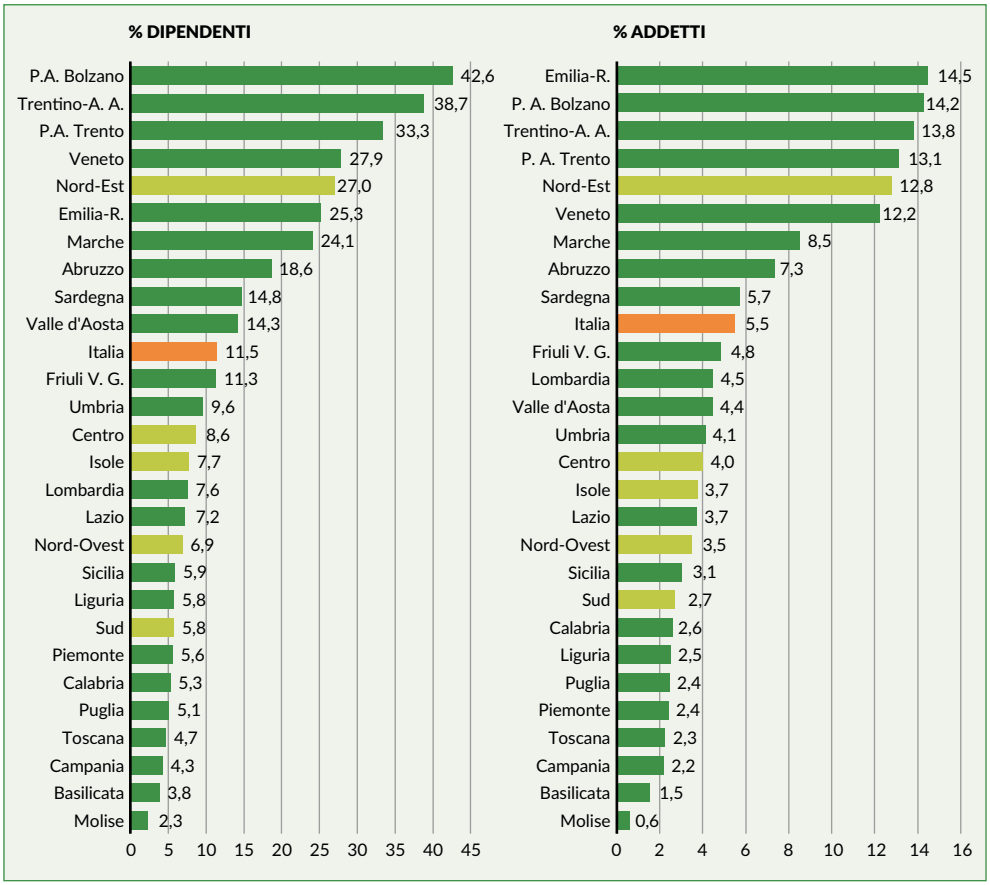
L'approfondimento, a livello territoriale, del peso delle cooperative agricole sull'occupazione[5] conferma la loro rilevanza nel Nord-Est, con il 27% dei dipendenti e il 12,8% del totale degli addetti del comparto agroalimentare, distaccando nettamente l'incidenza nelle altre macro-aree e, di conseguenza, il dato medio nazionale (11,5% dei dipendenti e 5,5% degli addetti) (Fig. 4.11).

Rispetto all'occupazione dipendente, il Trentino-Alto Adige presenta – come nel caso del valore aggiunto – il peso maggiore, con il 38,7% dei dipendenti del settore primario e dell'industria alimentare. Seguono il Veneto, con il 27,9%, l'Emilia-Romagna, con il 25,3%, e le Marche, con il 24,1%. Le incidenze più basse si registrano invece in Toscana, Campania, Basilicata e Molise, con quote cooperative sotto il 5%. Diversamente, se si considera il numero complessivo (autonomi e dipendenti) dei lavoratori impiegati nel settore agroalimentare, le incidenze percentuali calano sensibilmente, in quanto influenzate dal peso dei produttori agricoli. In questo caso,

5. Dal computo sono escluse le imprese controllate dalle cooperative.

l'Emilia-Romagna sale al primo posto, con il 14,5% degli addetti dei comparti agricolo e dell'industria alimentare, precedendo il Trentino-Alto Adige, fermo al 13,8% (14,2% per la provincia autonoma di Bolzano).

Fig. 4.11 - Peso lavoratori equivalenti full-time delle cooperative agricole sulle ULA dipendenti e totali dei settori primario e dell'industria alimentare* (2021, valori in %)



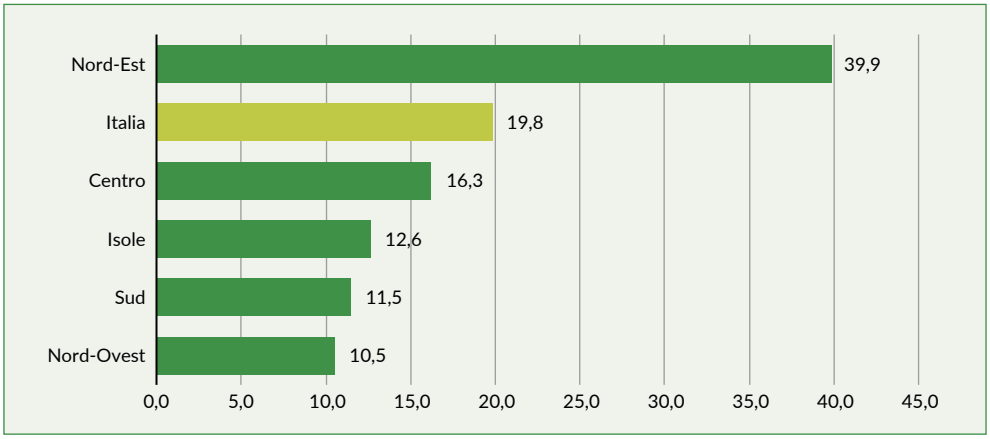
** Gli occupati delle cooperative agricole si riferiscono ai lavoratori equivalenti full-time, mentre i dati dell'occupazione settoriale a livello regionale riguardano le Unità di Lavoro Annue (ULA) (dati ISTAT). Nello specifico, la seconda variabile differisce dalla prima poiché include le informazioni sulle CIG e sulle maternità. Per tale ragione, il peso calcolato potrebbe risultare leggermente sovrastimato.*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Inps, Albo delle cooperative MISE e ISTAT

Come fatto per il valore aggiunto (cfr. capitolo 3 del presente Rapporto), la stima delle unità di lavoro totali (ULT) (dipendenti e autonome) occupate nelle aziende agricole socie fornisce ulteriori indicazioni sul reale peso occupazionale della coo-

perazione agricola[6]. Nello specifico, 1 dipendente del comparto agroalimentare italiano su 5 è impiegato in una cooperativa o azienda agricola associata; quota che sale al 39,9% nella macro-area nord-orientale (Fig. 4.12).

Fig. 4.12 - Peso dell'occupazione delle cooperative e aziende agricole associate sul totale delle ULA dei settori agricolo e dell'industria alimentare (2021, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Inps, RICA, Albo delle cooperative MISE e ISTAT

6. L'occupazione impiegata nelle aziende agricole socie è stata stimata attraverso il calcolo (su dati ISTAT) del coefficiente di ULA per unità di euro di valore aggiunto nel settore primario (ULA/valore aggiunto) a livello regionale. Tale coefficiente è stato poi moltiplicato per il valore aggiunto delle aziende agricole socie stimato nel capitolo 3 del presente Rapporto.

Capitolo V

Il profilo delle aziende agricole in base alla banca dati RICA

5.1 Cenni metodologici

Per la descrizione delle caratteristiche strutturali ed economiche delle aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono i propri prodotti a forme cooperative, si è fatto ricorso alla Banca Dati della RICA (BDR), che, all'interno dell'ampio quadro informativo composto da oltre 2.500 variabili, prevede la raccolta di informazioni relative all'adesione delle aziende ad organismi associativi, ai canali di vendita utilizzati e al conferimento di prodotti a cooperative. Ciò ha permesso di suddividere le aziende del campione nazionale in due gruppi distinti (aziende che cooperano e aziende che non cooperano) e di confrontarne le caratteristiche strutturali ed economiche anche in relazione alle tre dimensioni considerate per la stratificazione del campione, ovvero distribuzione territoriale[1], dimensione economica[2] aziendale e orientamento tecnico-economico[3].

1. La collocazione territoriale coincide con le circoscrizioni amministrative, corrispondenti alle 19 regioni amministrative e alle due province autonome di Trento e Bolzano.

2. La dimensione economica viene definita in base alla produzione standard totale dell'azienda, cioè il valore monetario totale della produzione agricola lorda "franco azienda", ed è espressa in euro. Ulteriori dettagli sul metodo di calcolo sono riportati nell'allegato V del Regolamento di esecuzione (UE) n. 2015/220 della Commissione del 3 febbraio 2015. La stratificazione del campione fa riferimento alle classi di dimensione economica riportate nella tabella consultabile al seguente link: https://rica.crea.gov.it/classi-dimensionali-dopo-l-esercizio-contabile-2010-22.php

3. La classificazione delle aziende negli Orientamenti tecnici economici viene determinata in base all'incidenza percentuale della produzione standard delle diverse attività produttive rispetto alla produzione standard totale. Ulteriori informazioni in proposito sono riportate nel Regolamento di esecuzione (UE) n. 2015/220 della Commissione del 3 febbraio 2015. La tabella degli Orientamenti tecnici economici è consultabile al seguente link: https://rica.crea.gov.it/tabella-degli-ote-validi-a-partire-dall-esercizio-contabile-2010-25.php

In particolare, le osservazioni sono state identificate come "aziende che cooperano" per ciascun anno compreso tra il 2017 e il 2022, arco temporale di riferimento per l'analisi, qualora in quell'anno l'azienda abbia:

- aderito ad una cooperativa per il conferimento di prodotti o per la fruizione di servizi o ancora per la fruizione di mezzi tecnici e/o
- venduto o conferito prodotti a cooperative.

Preme evidenziare che le modalità di selezione delle unità campionarie adottate dalla RICA italiana, basate su criteri probabilistici (selezione casuale), consentono il calcolo e l'utilizzo di coefficienti di riporto all'universo per estendere i risultati delle variabili strategiche (PS, SAU, Unità di Bovino Adulto[UBA])[4], e di quelle ad esse direttamente correlate, alla popolazione di riferimento. Tali coefficienti sono stati utilizzati anche per i dati analizzati nel presente studio. È bene precisare, però, che gli elementi considerati ai fini della suddivisione delle aziende nei due sub-campioni non rientrano tra le variabili adottate per la definizione del piano di selezione del campione RICA ai fini del calcolo della numerosità delle unità statistiche da rilevare e, di conseguenza, il risultato delle analisi proposte non può assicurare una piena ed esaustiva rappresentatività statistica. In altre parole, dal momento che il disegno campionario non tiene conto dell'adesione delle aziende agricole a forme cooperative, non è possibile affermare che, relativamente agli aspetti esaminati, i risultati ottenuti attraverso l'utilizzo dei coefficienti di riporto all'universo rappresentino fedelmente la popolazione di riferimento da cui il campione è stato estratto. Tuttavia, l'approccio proposto è utile per limitare il potenziale effetto distorsivo di alcune osservazioni anomale (outlier) e, inoltre, il cospicuo numero di osservazioni disponibili assicura, con un discreto livello di attendibilità, di delineare il profilo delle aziende agricole coinvolte nel sistema della cooperazione in Italia.

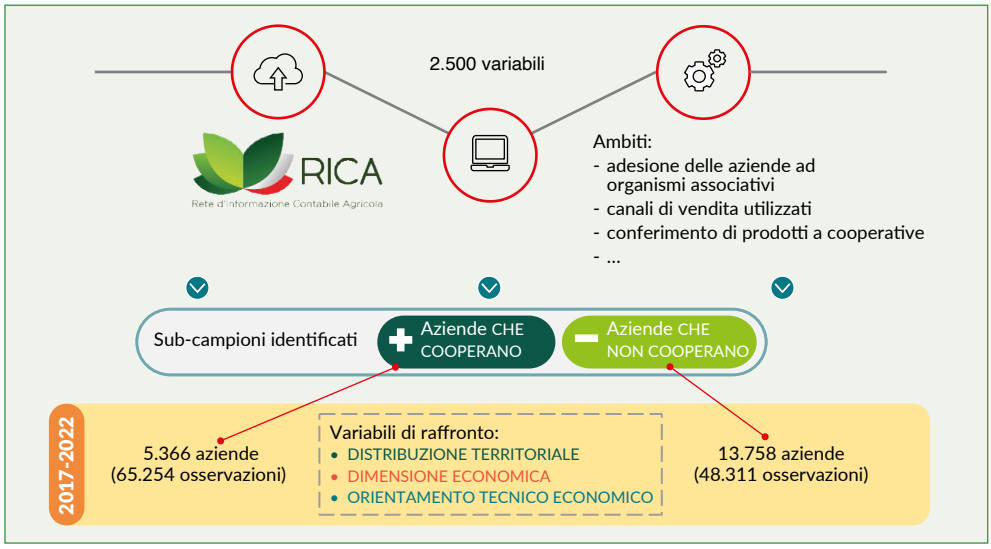
Ciò premesso, tra le 65.254 osservazioni disponibili nel periodo 2017-2022, 16.942 (circa un quarto del totale) sono riconducibili a 5.366 aziende che cooperano, e 48.311 osservazioni sono relative a 13.758 aziende che non cooperano (Fig. 5.1).

Considerando il contributo che la tecnologia può offrire alla filiera agroalimentare, anche nell'ottica del miglioramento qualitativo e della sostenibilità delle produzioni agricole, è stato realizzato un approfondimento specifico sul ricorso all'innovazione e, in particolare, sulle eventuali differenze che caratterizzano da questo punto

4. Per ulteriori informazioni sulla metodologia di campionamento si veda al seguente link: https://rica.crea.gov.it/come-funziona-726.php

di vista i due gruppi di aziende. Il focus è stato realizzato incrociando le informazioni provenienti dalla BDR con il database dei Gruppi Operativi (GO) del Partenariato Europeo per l'Innovazione "Produttività e sostenibilità dell'agricoltura" (PEI-AGRI)[5], una delle iniziative che dà attuazione alla strategia di Europa 2020 e promuove un nuovo approccio interattivo all'innovazione.

Fig. 5.1 - Il quadro di riferimento dell'analisi



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

5.2 Le caratteristiche strutturali delle aziende del campione

L'analisi delle caratteristiche strutturali mostra alcuni elementi distintivi tra i due gruppi (Tab. 5.1). In primo luogo, le aziende che aderiscono o conferiscono a una cooperativa, nonostante dispongano di una minore SAU – mediamente 16,1 ettari contro i 20,9 delle aziende non cooperative – e una produzione standard inferiore (circa 174 mila euro rispetto a 196 mila euro), includono una maggiore percentuale

5. La banca dati impiegata raccoglie le informazioni progettuali dei GO attivati in Italia attraverso le sottomisure 16.1 e 16.2 dei Programmi di Sviluppo Rurale 2014-2022 (https://www.innovarurale.it/it/pei-agri/gruppi-operativi/bancadati-go).

di aziende di dimensioni economiche medie[6] (50,4% contro il 43,6% di quelle non cooperative). Le unità produttive di piccole dimensioni[7], invece, sono più frequenti tra le aziende che non cooperano (22,4% contro 15,5%).

Tab. 5.1 - Principali caratteristiche strutturali delle aziende che cooperano e delle aziende che non cooperano (media 2017-2022)

	Unità di misura	Aziende che cooperano	Aziende che non cooperano
Osservazioni (tot. periodo)	n.	16.941	48.311
Osservazioni (media annua)	n.	2.824	8.052
Aziende grandi (> 100 mila euro PS)	%	34,1	34,0
Aziende medie (25-100 mila euro PS)	%	50,4	43,6
Aziende piccole (< 25 mila euro PS)	%	15,5	22,4
Aziende specializzate nelle coltivazioni	%	72,8	67,0
Aziende specializzate negli allevamenti	%	23,6	27,9
Produzione Standard aziendale	euro	174.250	196.383
Superficie Aziendale Totale (SAT)	ha	19,3	24,6
Superficie Agricola Utilizzata (SAU)	ha	16,1	20,9
SAU in affitto	ha	6,7	9,0
SAU irrigata	ha	4,1	4,4
Incidenza SAU in affitto	%	43,7	46,7
Incidenza SAU Irrigata	%	26,9	22,9
Unità Bovine Adulte (UBA)	n.	11,1	16,0
Potenza macchine aziendali	kw	142,4	134,6
Ore di lavoro manodopera aziendale	n.	2.959	3.006
Unità Lavorative Totali (ULT)	n.	1,4	1,4
Unità Lavorative Familiari (ULF)	n.	1,0	1,0
Incidenza del lavoro familiare (ULF/ULT)	%	75,4	73,7
Intensità del lavoro (SAU/ULT)	ha	11,7	15,0
Grado di meccanizzazione (KW/SAU)	kw/ha	8,8	6,5
Intensità del lavoro dei terreni (GG/SAU)	giorni/ha	23,0	18,1

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

Dal punto di vista più propriamente tecnico, le differenze di maggior rilievo riguardano:

- il grado di meccanizzazione, cioè la potenza delle macchine rapportata all'estensione della SAU, indice che risulta più elevato tra le aziende che cooperano (8,5 *vs* 6,5 Kw per ettaro di SAU);

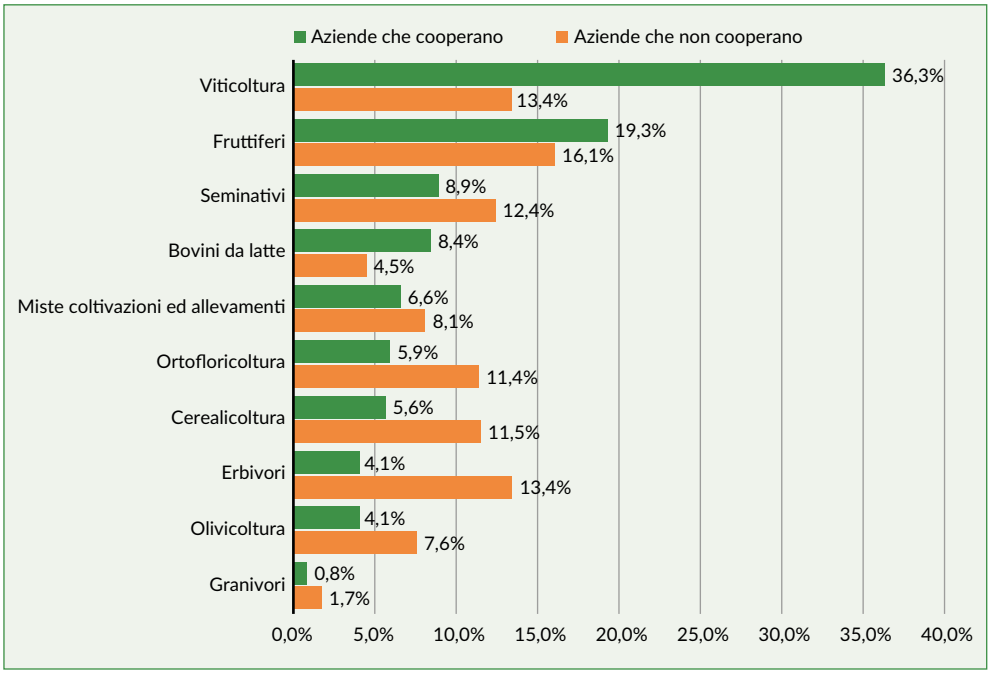
6. PS aziendale compresa tra 25 mila e 100 mila euro.
7. PS aziendale inferiore a 25 mila euro.

- l'intensità del lavoro dei terreni, ossia il numero di giornate lavorate per ettaro di SAU, pari a 23 gg/ha nelle aziende che cooperano e a 18,1 gg/ha e in quelle che non cooperano;
- l'intensità del lavoro, cioè la quantità di SAU gestita da un'unità di lavoro aziendale, che risulta inferiore nelle aziende che cooperano (11,7 ettari *vs* 15 ettari per unità di lavoro aziendale).

Nel complesso, tali indici mettono in evidenza il maggior livello di intensità dei processi produttivi realizzati dalle aziende che cooperano.

In entrambi i gruppi gli orientamenti tecnici economici specializzati nelle coltivazioni sono nettamente prevalenti, con una maggiore incidenza tra le aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono i propri prodotti a forme cooperative (72,8% *vs* il 67%). Tra queste ultime, in particolare, si riscontra una maggiore frequenza di aziende specializzate in viticoltura (36,3%), nei fruttiferi (19,3%) e nei seminativi (8,9%) (Fig. 5.2).

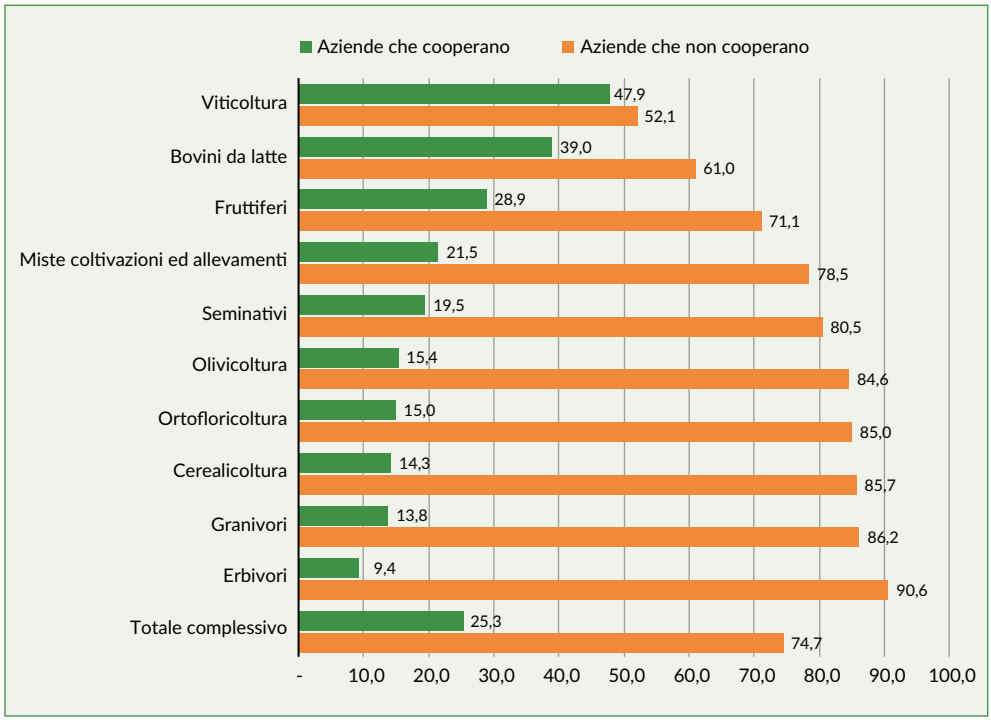
Fig. 5.2 - Distribuzione delle aziende che cooperano e non per OTE (media 2017-2022, valori in %)



Note: 100% = totale delle aziende di ciascun sub-campione.
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

Prendendo in esame il totale delle aziende per ciascun OTE (Fig. 5.3), la viticoltura conferma la propria rilevanza, nella quale poco meno del 50% è costituito da aziende che cooperano. Seguono l'allevamento di bovini da latte (39% di aziende che cooperano rispetto al 61% di quelle che non cooperano) e la frutticoltura (29% di aziende che cooperano contro il 71% di aziende che non cooperano).

Fig. 5.3 - Incidenza delle aziende che cooperano e non per OTE (media 2017-2022, valori in %)

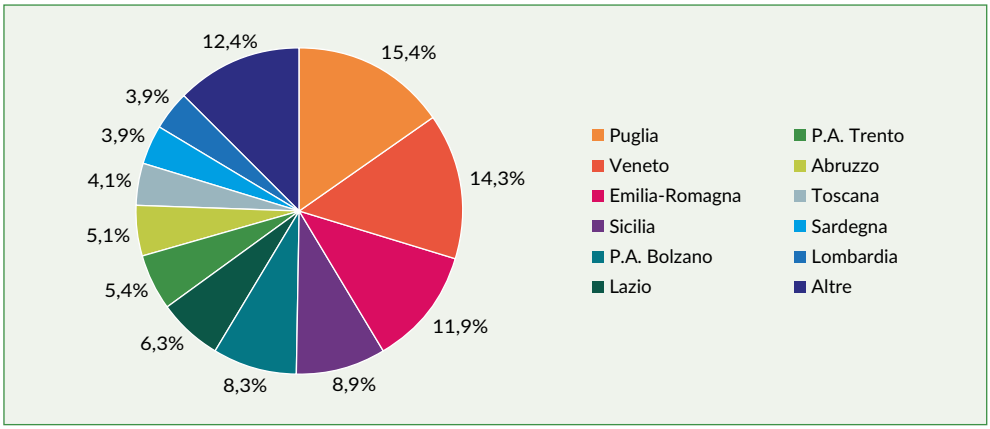


Note: 100% = totale delle aziende di ciascun OTE.
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

5.3 La distribuzione territoriale

Le aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono i propri prodotti a forme cooperative si concentrano maggiormente in Puglia, Veneto, Trentino-Alto Adige, Emilia-Romagna e Sicilia che, insieme, rappresentano poco meno del 65% del totale (Fig. 5.4).

Fig. 5.4 - Distribuzione regionale delle aziende che cooperano (media 2017-2022, valori in %)



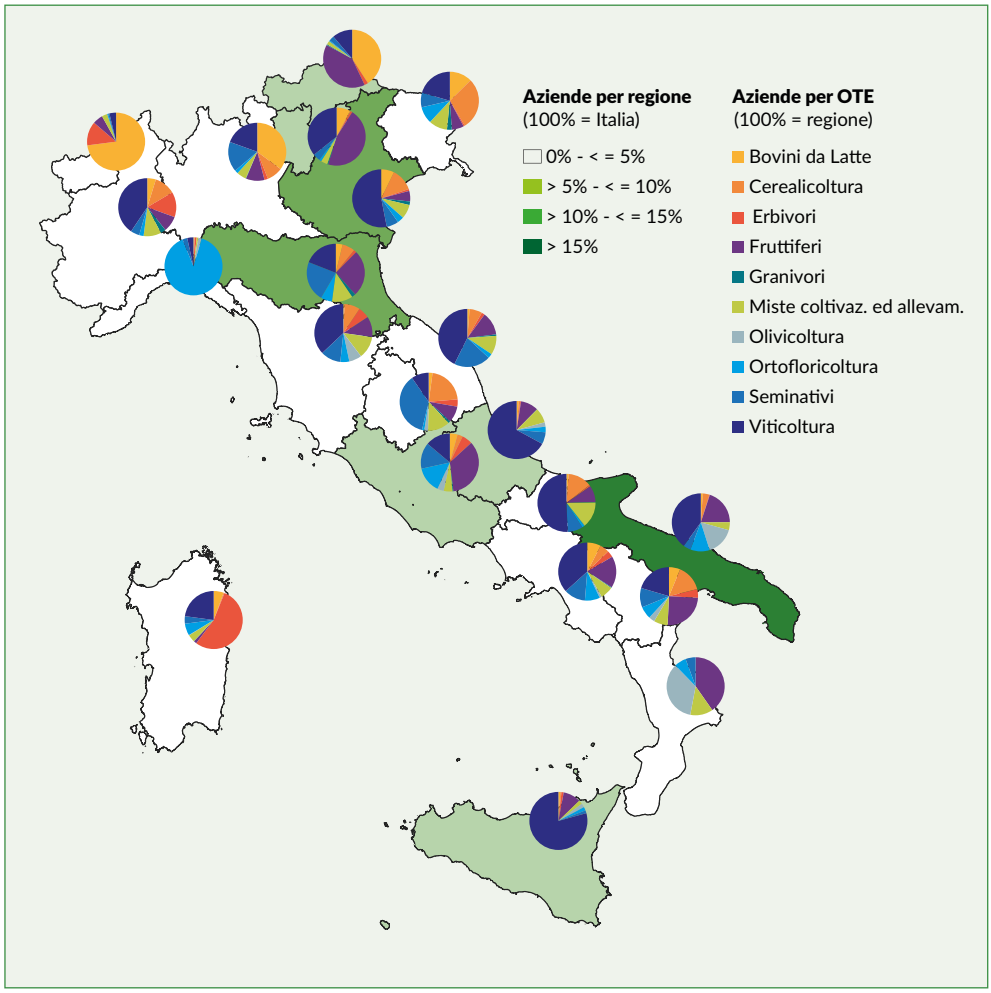
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

L'analisi della distribuzione delle aziende che cooperano per regione e OTE (Fig. 5.5) mostra alcune specificità territoriali che, solo parzialmente, ricalcano la specializzazione produttiva regionale. Considerando le prime cinque regioni per ordine di importanza, si osserva che in Puglia il 40% delle aziende che cooperano sono specializzate in viticoltura, il 19,8% nei fruttiferi e il 15,7% in olivicoltura; in Veneto il 53% delle aziende sono specializzate in viticoltura e il 12,6% in cerealicoltura; in Trentino-Alto Adige prevalgono le aziende specializzate nei fruttiferi (45,7% nella P.A. di Trento e 39,9% in quella di Bolzano), in viticoltura (35,7% nella P.A. di Trento e 11,2% in quella di Bolzano) e nei bovini da latte (concentrate per lo più nella P.A. di Bolzano); in Emilia-Romagna i principali ordinamenti produttivi sono rappresentati da fruttiferi (26%), seminativi (22,5% delle aziende) e viticoltura (19%); in Sicilia le aziende specializzate in viticoltura approssimano l'80% del totale.

Analizzando il totale delle aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono i pro-

pri prodotti a cooperative per ciascun OTE, si evidenzia la rilevanza di alcune regioni per specifici orientamenti produttivi (Tab. 5.2). Le aziende olivicole cooperative, ad esempio, sono localizzate in Puglia per il 60% (Calabria: 17%), quelle specializzate nei bovini da latte si trovano prevalentemente nella P.A. di Bolzano (40%), seguite, anche se con un notevole scarto, da Lombardia (16%) e Veneto (12%); le viticole si distribuiscono tra Veneto (21%), Sicilia (19%) e Puglia (17%), le ortofloricole in Puglia (28%) e le cerealicole in Veneto (32%).

Fig. 5.5 - Distribuzione territoriale delle aziende agricole che cooperano - dettaglio per OTE (media 2017-2022, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

Tab. 5.2 - Distribuzione delle aziende che cooperano sul totale per OTE a livello regionale (media 2017-2022, valori in %)

	Viticoltura	Seminativi	Ortoflori-coltura	Olivicoltura	Miste coltivazioni-allevamenti	Granivori	Frutticoltura	Erbivori	Cereali-coltura	Bovini da latte
Abruzzo	9%	4%	3%	3%	6%	1%	3%	1%	1%	1%
P.A. Bolzano	3%	3%	1%	0%	3%	5%	17%	4%	0%	40%
Basilicata	1%	1%	1%	1%	1%	0%	1%	1%	3%	1%
Calabria	0%	1%	2%	17%	4%	0%	4%	0%	0%	0%
Campania	2%	2%	2%	0%	2%	1%	1%	1%	1%	1%
Emilia-R.	6%	30%	13%	0%	21%	32%	16%	5%	15%	5%
Friuli V.G.	1%	2%	3%	0%	3%	6%	1%	0%	9%	3%
Lazio	2%	10%	16%	6%	5%	4%	11%	9%	3%	3%
Liguria	0%	0%	8%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Lombardia	2%	7%	1%	0%	3%	1%	2%	2%	6%	16%
Marche	2%	3%	1%	0%	2%	1%	1%	1%	2%	0%
Molise	1%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	1%	0%
Piemonte	2%	1%	1%	0%	3%	7%	1%	6%	4%	1%
Puglia	17%	7%	28%	60%	10%	1%	16%	1%	10%	2%
Sardegna	2%	2%	4%	0%	2%	1%	0%	52%	0%	3%
Sicilia	19%	2%	3%	5%	3%	0%	5%	3%	1%	1%
Toscana	4%	5%	3%	7%	8%	1%	2%	6%	6%	0%
P.A. Trento	5%	2%	1%	0%	3%	3%	13%	1%	0%	5%
Umbria	0%	5%	0%	1%	2%	2%	1%	1%	5%	0%
Valle D'Aosta	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	0%	4%
Veneto	21%	11%	9%	0%	17%	35%	4%	4%	32%	12%

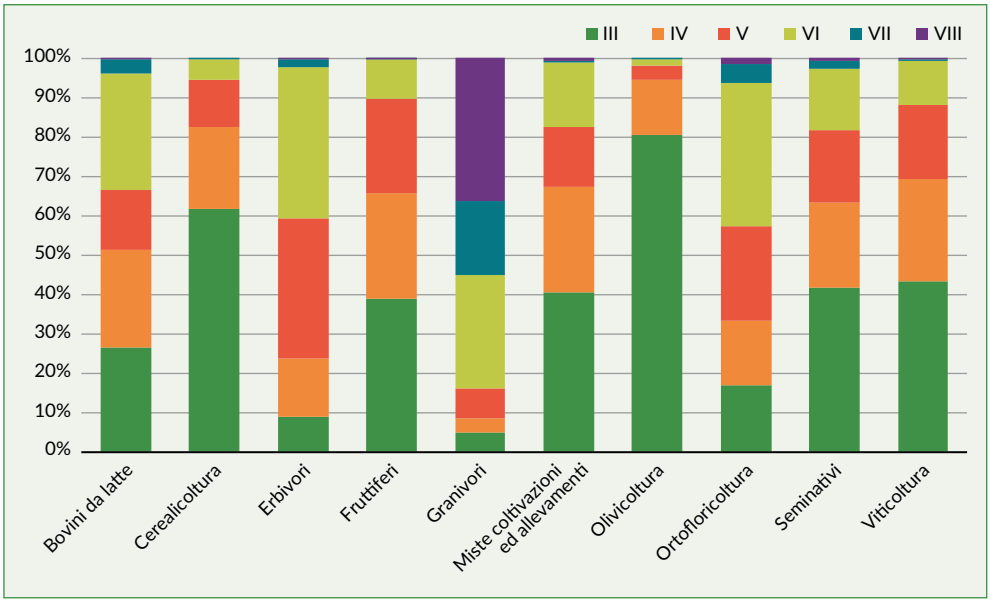
Note: 100% = totale delle aziende di ciascun OTE.
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

5.4 Classe dimensionale e produzione lorda vendibile

Dal punto di vista delle dimensioni aziendali (Fig. 5.6) si può osservare che, nell'ambito degli orientamenti specializzati nelle coltivazioni, tra le aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono i propri prodotti a forme cooperative, prevalgono quelle delle classi di dimensione economica inferiori, rendendo esplicita la funzione di aggregazione delle cooperative agricole. In tal senso, il caso più rappresentativo è quello dell'olivicoltura in cui l'80% delle aziende cooperative ricade nella classe con produzione standard compresa tra 8 mila e 25 mila euro (DE III), classe nella quale rientra anche la maggioranza delle aziende degli altri ordinamenti vegetali, con l'unica eccezione dell'ortofloricoltura. Negli orientamenti specializzati in zootecnia, invece, le aziende che cooperano si distribuiscono in prevalenza nelle classi di dimensione

economica maggiori: oltre la metà delle aziende specializzate in granivori si colloca tra le classi con produzione standard compresa tra 500 mila euro e 1 milione di euro (dimensione economica VII) e con produzione standard superiore a 1 milione di euro (DE VIII), mentre circa il 74% delle aziende specializzate negli erbivori e il 45% delle aziende specializzate nei bovini da latte rientrano nelle classi con produzione standard compresa tra 50 mila euro e 100 mila euro (DE V) e tra 50 mila euro e 500 mila euro (DE VI).

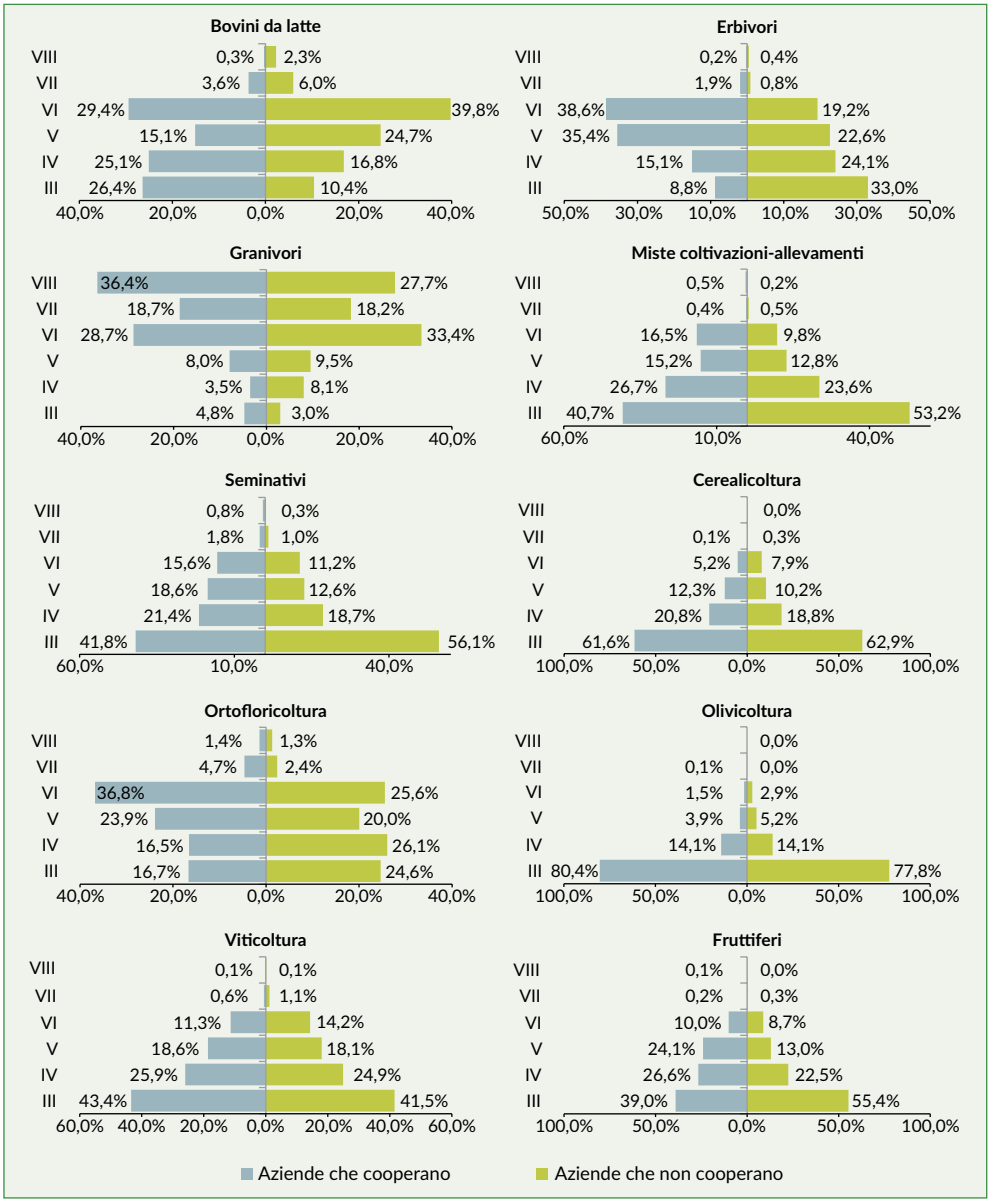
Fig. 5.6 - Distribuzione delle aziende che cooperano per OTE e classe di dimensione economica (media 2017-2022, valori in %)



Note: 100% = totale delle aziende di ciascun OTE.
Legenda: classe III da 8.000 a meno di 25.000 euro; classe IV da 25.000 a meno di 50.000 euro; classe V da 50.000 a meno di 100.000 euro; classe VI da 100.000 a meno di 500.000 euro; classe VII da 500.000 a meno di 1.000.000 euro; classe VIII pari o superiori a 1.000.000 di euro
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

La distribuzione per DE delle aziende che cooperano non si discosta molto da quella che si rileva nel gruppo di aziende che non cooperano. Tuttavia, il raffronto tra i due raggruppamenti evidenzia alcuni elementi utili ai fini della valutazione dei risultati economici che verranno esaminati successivamente (Fig. 5.7). Nell'olivicoltura e nella viticoltura le aziende che cooperano tendono a concentrarsi maggior-

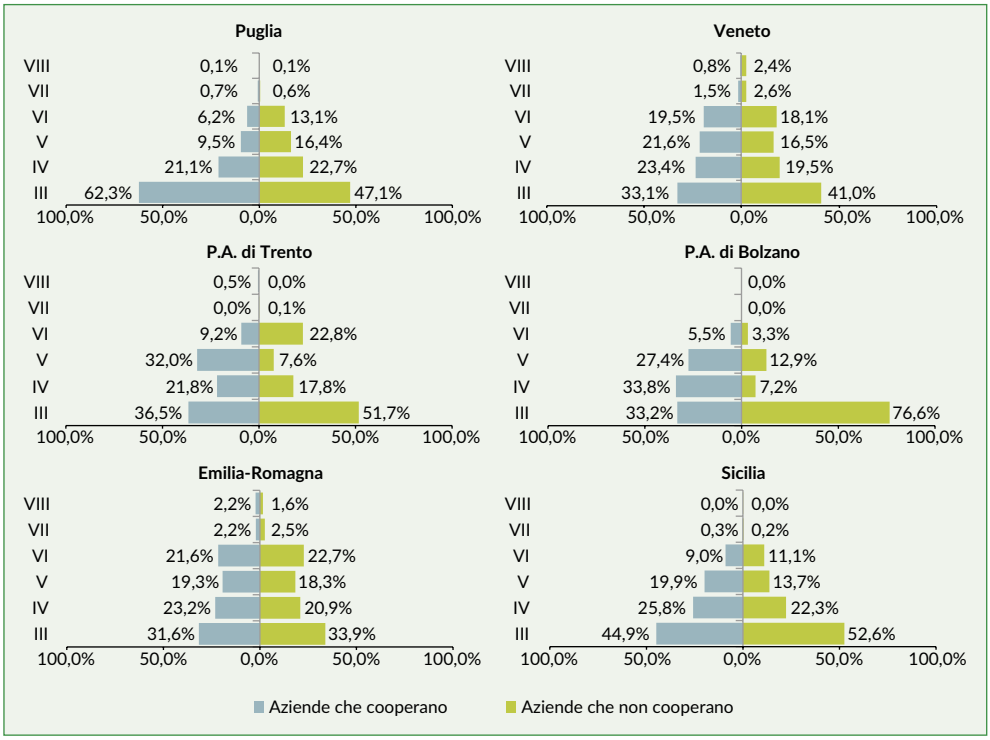
Fig. 5.7 - Distribuzione delle aziende che cooperano e non per OTE e DE (media 2017-2022, valori in %)



Note: 100% = totale delle aziende di ciascun OTE.
Legenda: classe III da 8.000 a meno di 25.000 euro; classe IV da 25.000 a meno di 50.000 euro; classe V da 50.000 a meno di 100.000 euro; classe VI da 100.000 a meno di 500.000 euro; classe VII da 500.000 a meno di 1.000.000 euro; classe VIII pari o superiori a 1.000.000 di euro
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

mente nella classe DE III (produzione standard compresa tra 8.000 e 25.000 euro) rispetto alle aziende che non cooperano (80,4% contro 77,8% per l'olivicoltura e 43,4% contro 41,5% per la viticoltura). Sebbene in tal caso le differenze in termini relativi non siano particolarmente marcate, rappresentano comunque uno degli elementi chiave per l'interpretazione dei diversi risultati economici dei due gruppi. Parimenti, anche nell'OTE bovini da latte le aziende cooperative confermano una maggiore presenza nelle classi DE III e IV (produzione standard inferiore ai 50.000 euro), con una differenza particolarmente rilevante nella prima classe (26,4% contro 10,4%). Diversamente dagli altri OTE, le aziende che cooperano nell'ortofloricoltura si concentrano maggiormente nelle classi intermedie DE V e VI con produzione

Fig. 5.8 - Distribuzione delle aziende che cooperano e non per DE in regioni determinate (media 2017-2022, valori in %)



Note: 100% = totale delle aziende di ciascuna Regione.
Legenda: classe III da 8.000 a meno di 25.000 euro; classe IV da 25.000 a meno di 50.000 euro; classe V da 50.000 a meno di 100.000 euro; classe VI da 100.000 a meno di 500.000 euro; classe VII da 500.000 a meno di 1.000.000 euro; classe VIII pari o superiori a 1.000.000 di euro
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

standard compresa tra 50.000 e 500.000 euro (60,7% *vs* 45,6%). Gli ulteriori elementi distintivi che si riscontrano, specificamente per i granivori e gli erbivori, si rivelano invece meno utili ai fini dell'analisi, in quanto tali comparti risultano meno orientati alla cooperazione.

La distribuzione delle aziende per DE e regione (Fig. 5.8) mette in luce alcuni aspetti degni di nota. Tra le regioni con una maggiore concentrazione di aziende agricole che aderiscono o conferiscono i propri prodotti a cooperative (Puglia, Veneto, Trentino-Alto Adige, Emilia-Romagna, Sicilia), si distingue la Puglia, dove le aziende che cooperano si concentrano prevalentemente nella classe di DE compresa tra 8.000 e 25.000 euro, con il 62,3% rispetto al 47,1% delle aziende che non cooperano. Al contrario, in Trentino-Alto Adige e Veneto, sono le aziende che non cooperano a prevalere in tale classe. In Emilia-Romagna e Sicilia le distribuzioni tra i due gruppi sono invece più equilibrate, senza differenze significative.

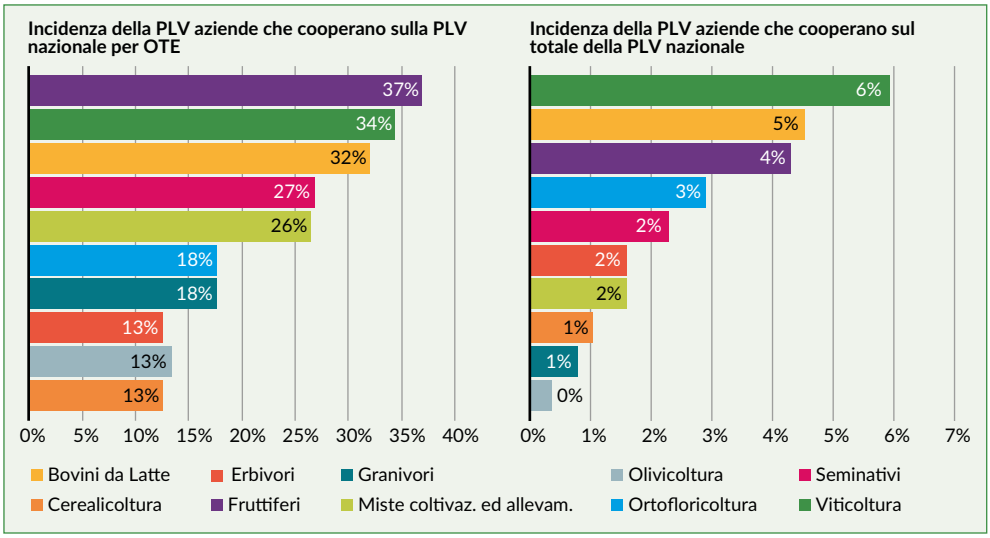
Tali peculiarità regionali sono tuttavia influenzate sia dalle specializzazioni territoriali che dalle dimensioni aziendali precedentemente evidenziate per gli OTE.

Per poter stimare la rilevanza e le potenzialità delle aziende che cooperano in termini di concentrazione del valore della produzione è stata valutata l'incidenza del valore complessivo della Produzione lorda vendibile (PLV) del sub-campione, rispetto al valore della PLV nazionale per OTE e totale.

Nel comparto dei fruttiferi, il 37% della PLV proviene da aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono i propri prodotti a forme cooperative (Fig. 5.9), rappresentando il 4% del totale della PLV nazionale. Seguono la viticoltura (rispettivamente, 34% e 6%) e i bovini dal latte (32% e 5%). Si tratta di quote che, anche in quei comparti produttivi dove è più diffuso il modello cooperativo, non sono particolarmente elevate e che lasciano intravedere possibili margini di incremento della concentrazione dell'offerta.

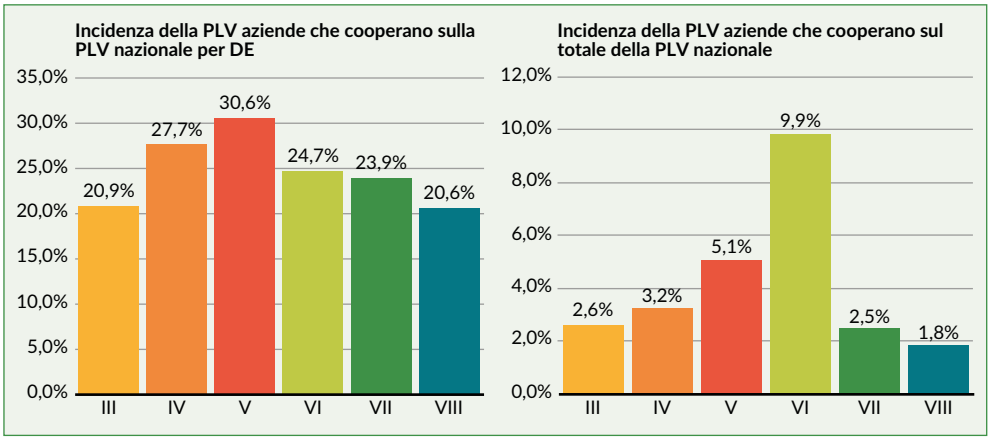
Per quanto riguarda la relazione tra DE e PLV (Fig. 5.10), considerando l'insieme delle aziende che cooperano, si rileva una certa omogeneità della distribuzione quando l'incidenza della PLV viene calcolata in funzione del valore totale della produzione proveniente dalle aziende di ciascuna classe di dimensione economica. Le quote, infatti, variano da un minimo del 20,6% nella classe VIII a un massimo del 30,6% nella classe V. Invece, se l'incidenza viene calcolata sul valore totale della PLV a livello nazionale, il peso maggiore si registra con riferimento ad aziende che cooperano appartenenti alla classe VI, in cui si concentra il 9,9% del valore della produzione del paese.

Fig. 5.9 - Incidenza del valore della PLV proveniente da aziende che cooperano sul valore della PLV nazionale per OTE (a sinistra) e sul valore totale della PLV nazionale (a destra) (media 2017-2022, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

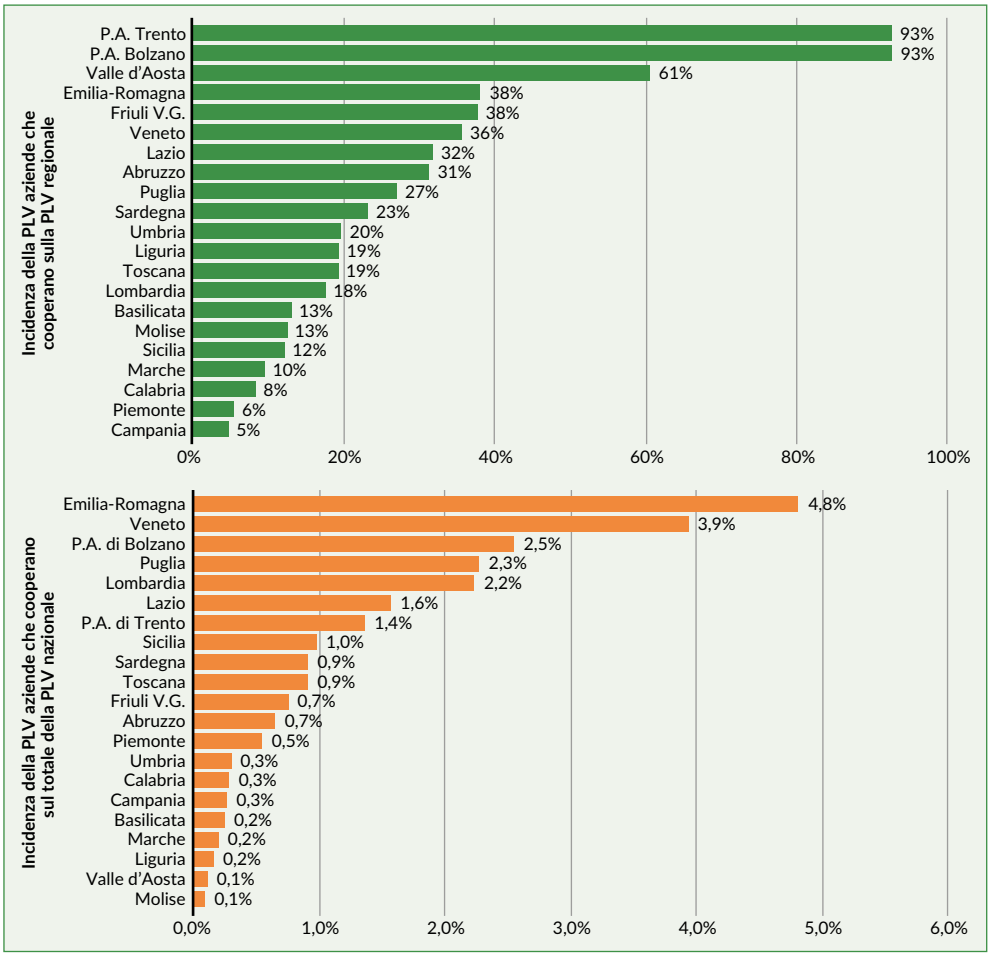
Fig. 5.10 - Incidenza del valore della PLV proveniente da aziende che cooperano sul valore della PLV nazionale per classe di dimensione economica (DE) (a sinistra) e sul valore totale della PLV nazionale (a destra) (media 2017-2022, valori in %)



Legenda: classe III da 8.000 a meno di 25.000 euro; classe IV da 25.000 a meno di 50.000 euro; classe V da 50.000 a meno di 100.000 euro; classe VI da 100.000 a meno di 500.000 euro; classe VII da 500.000 a meno di 1.000.000 euro; classe VIII pari o superiori a 1.000.000 di euro
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

A livello territoriale (Fig. 5.11) si conferma l'importanza delle province autonome di Trento e Bolzano dove oltre il 90% del valore della produzione provinciale proviene da aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono i propri prodotti a forme cooperative, cui fanno eco Valle d'Aosta (61%), Emilia-Romagna (38%), Friuli Venezia Giulia (38%) e Veneto (36%). Considerando la quota sul valore totale della produzione nazionale, invece, emergono Emilia-Romagna (4,8%), Veneto (3,9%) e, a distanza, P.A. di Bolzano (2,5%), Puglia (2,3%) e Lombardia (2,2%).

Fig. 5.11 - Incidenza del valore della PLV proveniente da aziende che cooperano sul valore della PLV regionale/provinciale (in alto) e sul valore totale della PLV nazionale (in basso) (media 2017-2022, valori in %)

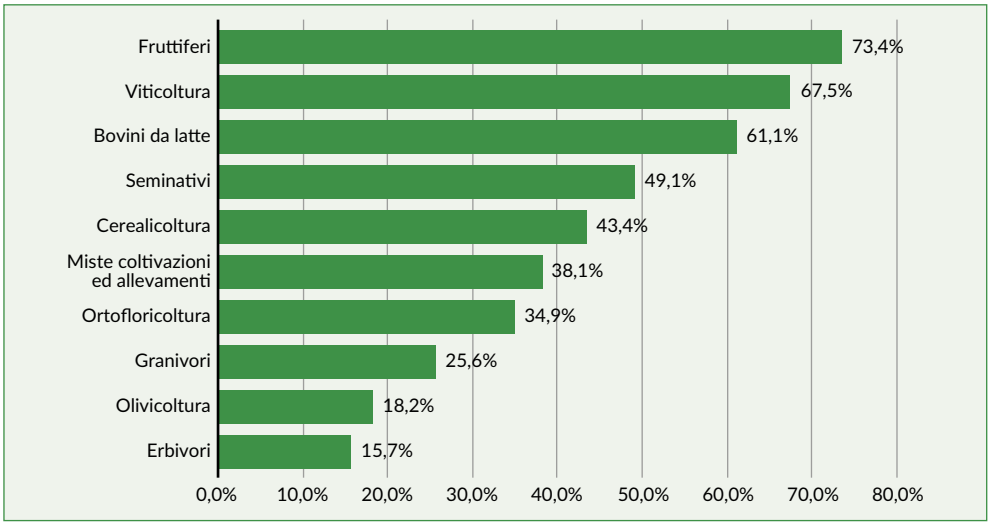


Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

Vale la pena sottolineare, tuttavia, che solo una parte della PLV realizzata dalle aziende agricole che cooperano transita, di fatto, attraverso il sistema delle cooperative. La quota risultante dal rapporto tra la somma del valore delle vendite e dei conferimenti a cooperative e il valore totale della PLV proveniente dalle aziende che cooperano esprime, in una certa misura, il grado di fidelizzazione delle aziende alle cooperative a cui esse aderiscono o semplicemente vendono il prodotto ed evidenzia, ancora una volta, sensibili differenze sia tra gli ordinamenti produttivi che a livello territoriale. Tale evidenza esprime l'importanza per le società cooperative di programmare i conferimenti, incoraggiando i soci verso un conferimento totale o quantomeno coerente con il piano d'investimento della cooperativa.

Gli orientamenti di maggior rilievo, in termini di incidenza della PLV commercializzata sul valore della PLV realizzata dalle aziende che cooperano, (Fig. 5.12) sono rappresentati dai fruttiferi (73,4%) e dalla viticoltura (67,5%), seguiti dai bovini da latte (61,1%).

Fig. 5.12 - Distribuzione per OTE del valore delle vendite e dei conferimenti a società cooperative sul valore della PLV proveniente da aziende che cooperano (media 2017-2022, valori in %)

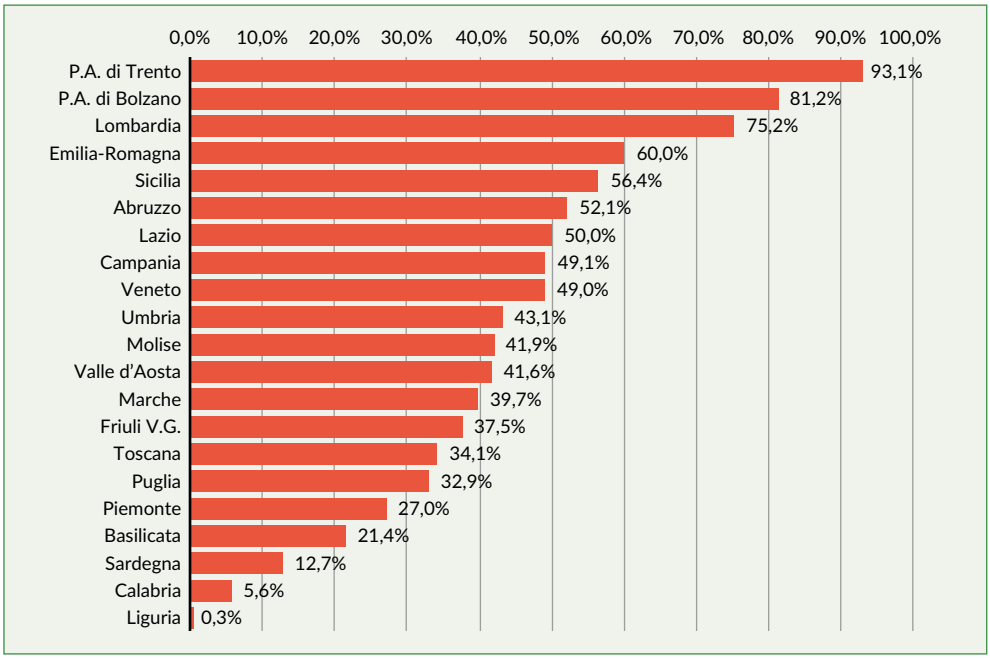


Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

A livello territoriale (Fig. 5.13), spiccano le due province autonome di Trento (93,1%) e Bolzano (81,2%), seguite da Lombardia (75,2%), Emilia-Romagna (60%),

Sicilia (56,4%) e Abruzzo (52,1%). Anche nel caso delle aziende che già aderiscono o conferiscono a cooperative, quindi, è possibile ipotizzare ulteriori sviluppi nel processo di concentrazione dell'offerta considerati i margini mostrati dalla PLV non conferita.

Fig. 5.13 - Distribuzione del valore delle vendite e dei conferimenti a società cooperative sul valore della PLV proveniente da aziende che cooperano (media 2017-2022, valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

5.5 Gli indici di redditività

In termini di reddito netto (RN), le aziende dei due sub-campioni non manifestano differenze molto marcate rispetto ai risultati economici medi (30 mila euro per le aziende che cooperano contro 29 mila euro per quelle che non cooperano); l'indice, tuttavia, rileva alcune differenze se l'analisi viene approfondita per OTE (Fig. 5.14) e per classe di dimensione economica (Fig. 5.15). Nell'ambito delle coltivazioni, le aziende aderenti a forme cooperative che conseguono un RN mediamente più elevato, rispetto alle omologhe che non cooperano, sono quelle specializzate nei frutti-

feri (+36%), nei seminativi (+24%) e nell'ortofloricoltura (+17%) mentre le aziende agricole specializzate in viticoltura, con un RN più basso di circa il 60%, appaiono quelle più penalizzate rispetto alle aziende che non cooperano, seguite a distanza dalle aziende specializzate in olivicoltura (-17%). Nell'ambito degli allevamenti, invece, tra le aziende che cooperano, presentano un RN medio superiore a quello dell'altro gruppo quelle specializzate negli erbivori (+32%) e nei granivori (+17%). Registrano, invece, un RN medio inferiore i bovini da latte (-24%). A tal proposito, è utile ricordare che il più basso RN realizzato dalle aziende che cooperano nell'ambito dei comparti olivicolo, viticolo e bovini da latte è influenzato da una maggiore frequenza di unità produttive di piccola dimensione economica.

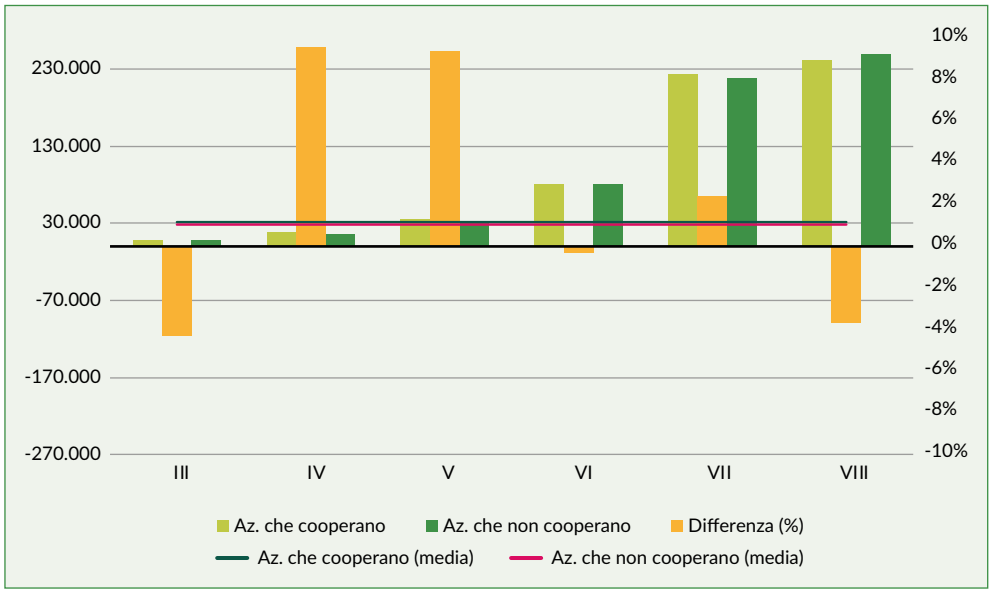
Fig. 5.14 - Reddito netto medio delle aziende che cooperano e non per OTE (media 2017-2022, valori in euro e in %)

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

Il RN, infatti, è una variabile strettamente correlata alla DE. Esso, quindi, cresce progressivamente al crescere delle classi dimensionali in entrambi i sub-campioni (Fig. 5.15). Tuttavia, dal confronto tra i due gruppi di aziende emerge distintamen-

te che quelle che cooperano, rispetto alle omologhe, registrano un RN inferiore in corrispondenza delle due classi dimensionali estreme, la III e la VIII (-4% in entrambi i casi), mentre ottengono i risultati migliori nelle classi IV e V (+10% e +9%, rispettivamente).

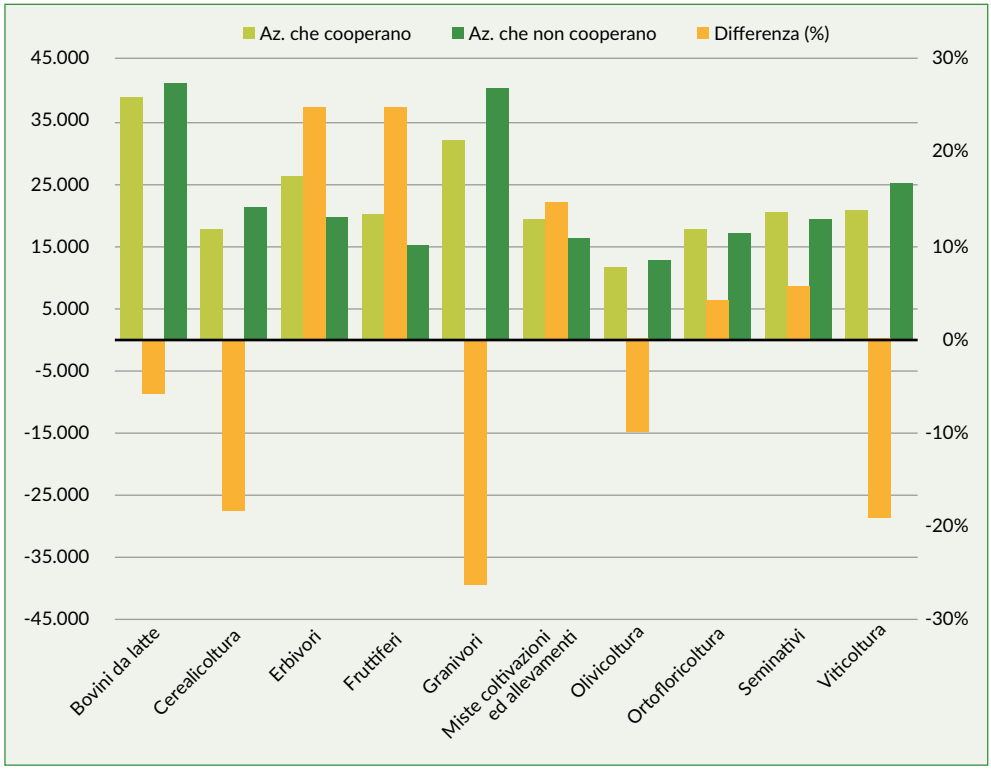
Fig. 5.15 - Reddito netto medio delle aziende che cooperano e non per classe di dimensione economica (media 2017-2022, valori in euro e in %)



Legenda: classe III da 8.000 a meno di 25.000 euro; classe IV da 25.000 a meno di 50.000 euro; classe V da 50.000 a meno di 100.000 euro; classe VI da 100.000 a meno di 500.000 euro; classe VII da 500.000 a meno di 1.000.000 euro; classe VIII pari o superiori a 1.000.000 di euro
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

L'indice di redditività netta del lavoro (RN/ULT), che esprime la quantità di RN spettante a ciascuna unità di lavoro, consente un confronto ponderato dei risultati economici. L'analisi per OTE (Fig. 5.16) evidenzia risultati analoghi a quelli rilevati per il RN, con particolare riferimento alle aziende che cooperano specializzate negli orientamenti che hanno mostrato le performance più robuste e, segnatamente, nei fruttiferi, per i quali si osserva un vantaggio rispetto alle omologhe aziende che non cooperano (+25%). La viticoltura, l'olivicoltura e l'allevamento dei bovini da latte, invece, anche in relazione alle caratteristiche dimensionali, ancora una volta registrano risultati sfavorevoli (rispettivamente, -19%, -10% e -6%).

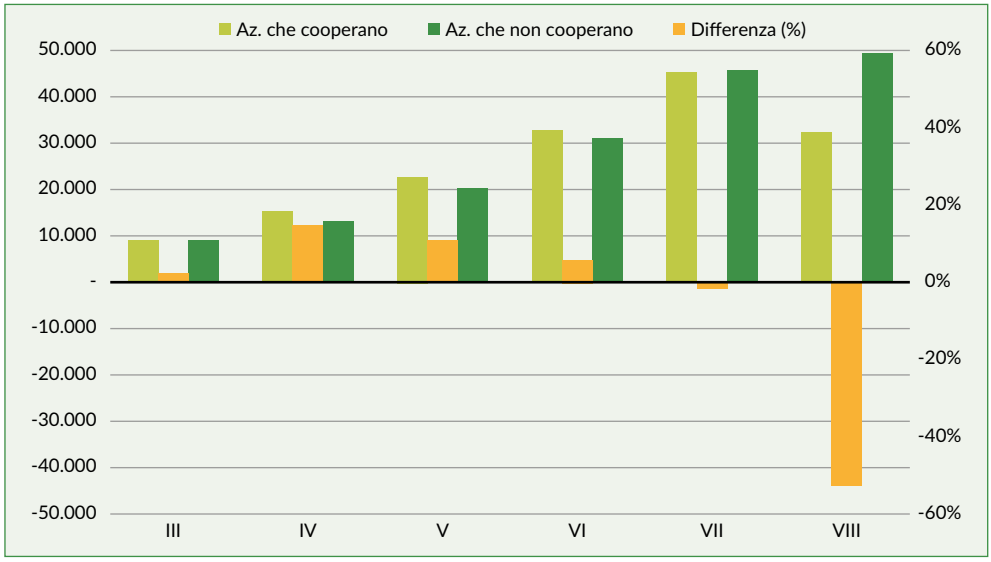
Fig. 5.16 - Redditività netta del lavoro (RN/ULT) nelle aziende che cooperano e non per OTE (media 2017-2022, valori in euro e in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

L'esame per classi di dimensione economica (Fig. 5.17) evidenzia che la redditività netta del lavoro, indipendentemente dall'appartenenza delle aziende ad uno dei due sub-campioni, cresce all'aumentare delle classi dimensionali, evidenziando l'importanza delle economie di scala nella determinazione dei livelli di redditività aziendale. Contrariamente a quanto osservato per il RN, però, il confronto tra le aziende che cooperano e quelle che non cooperano mostra i risultati peggiori per le classi dimensionali più elevate, e in particolare per la classe con produzione standard superiore a 1 milione di euro (DE VIII) (-53%). Risultano più avvantaggiate, invece, le classi intermedie, in particolare la IV e la V (valore dell'indice mediamente superiore del 15% e dell'11%, rispettivamente), in corrispondenza delle quali la combinazione dei fattori produttivi risulta più efficiente e favorevole per le aziende che conferiscono i propri prodotti a cooperative.

Fig. 5.17 - Redditività netta del lavoro (RN/ULT) nelle aziende che cooperano e non per classe di dimensione economica (media 2017-2022, valori in euro e in %)



Legenda: classe III da 8.000 a meno di 25.000 euro; classe IV da 25.000 a meno di 50.000 euro; classe V da 50.000 a meno di 100.000 euro; classe VI da 100.000 a meno di 500.000 euro; classe VII da 500.000 a meno di 1.000.000 euro; classe VIII pari o superiori a 1.000.000 di euro
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA

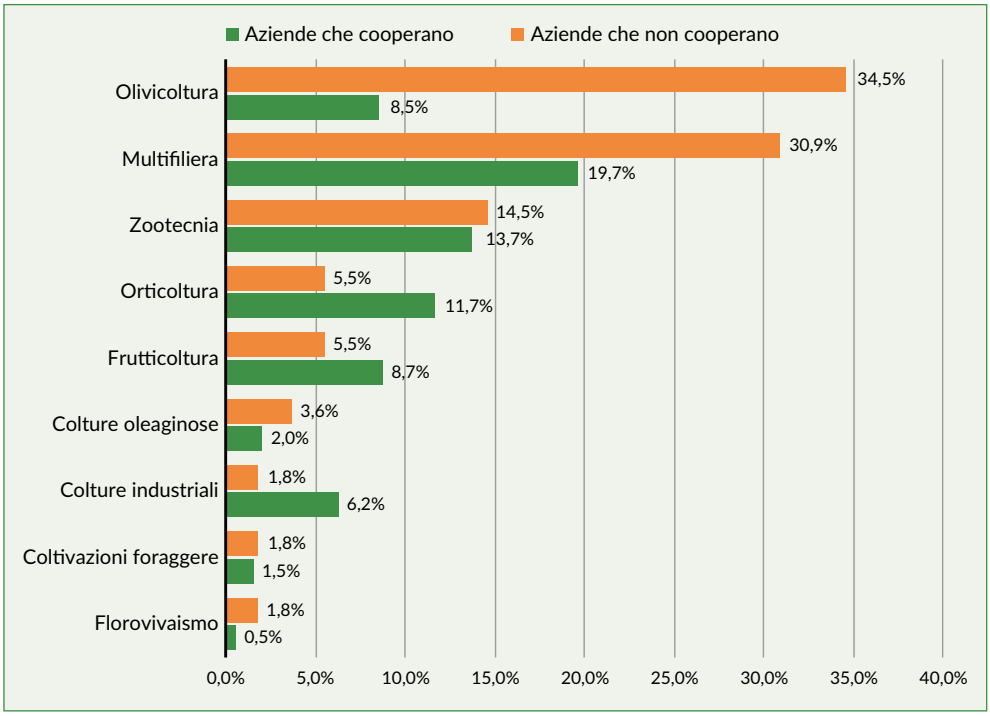
5.6 Il ricorso all'innovazione nelle società cooperative

L'innovazione tecnologica è destinata, anche in ottica prospettica, ad assumere un ruolo determinante per la crescita e lo sviluppo non solo delle grandi aziende ma anche, e soprattutto, per le piccole e medie imprese.

Tra le aziende del campione RICA selezionato sono state individuate 380 aziende che hanno aderito ad almeno un GO, pari a poco meno del 2% dell'intero campione. Tra queste, le unità che cooperano sono 50 (0,9% del totale aziende che cooperano), mentre 300 sono quelle che non cooperano (0,2% del totale delle aziende che non cooperano). Si tratta di numeri piuttosto modesti e lo stesso approccio metodologico proposto, privo di rilevanza statistica, non permette di esprimere considerazioni sulla maggiore o minore propensione all'innovazione da parte di uno o dell'altro gruppo in esame. Ciò nonostante, si ritiene utile riportare alcuni degli elementi emersi dall'analisi.

Le innovazioni introdotte dai GO nel caso delle aziende che cooperano (Fig. 5.18) sono destinate all'olivicoltura (34,5%), alla multifiliera (30,9%) e, in misura minore, alla zootecnia (14,5%); diversamente, la quota maggioritaria di iniziative progettuali alle quali hanno aderito le aziende che non cooperano riguardano la multifiliera (19,7%), seguite da quelle riguardanti i settori cerealicolo (13,9%), zootecnico (13,4%) e orticolo (11,7%).

Fig. 5.18 - Distribuzione per comparto delle aziende che hanno aderito almeno ad un GO-PEI (valori in %)

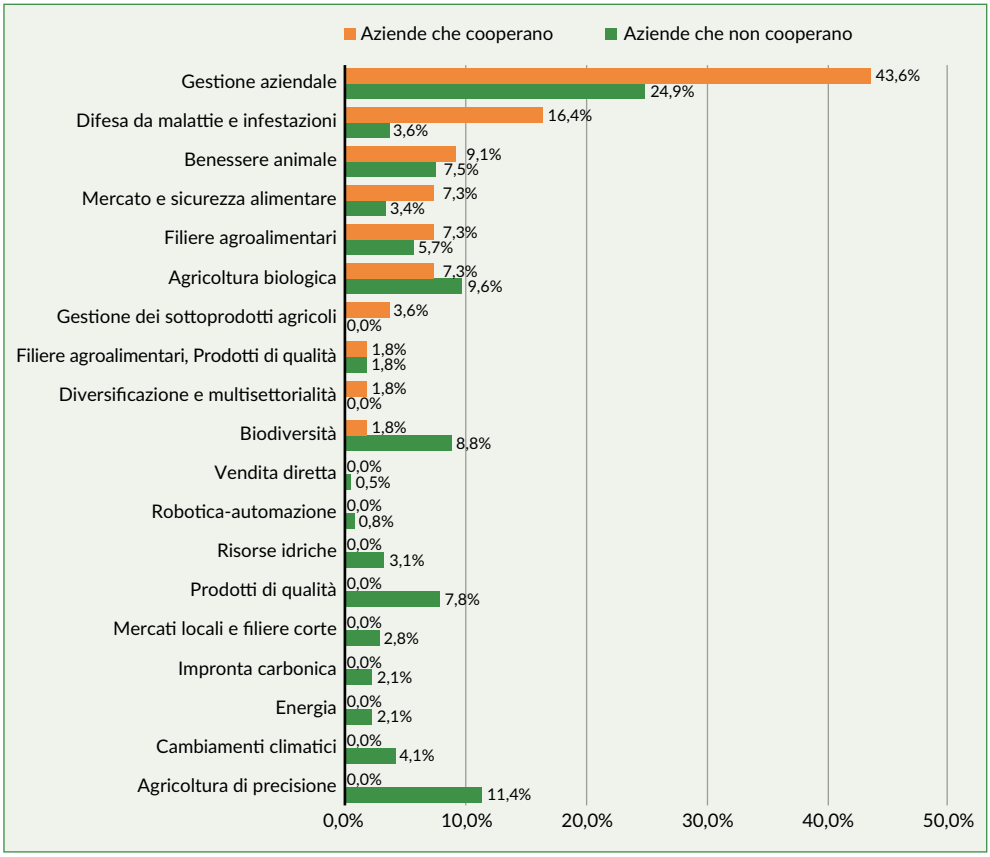


Note: le aziende hanno aderito almeno ad un GO-PEI
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA e Banca dati GO-PEI

La distribuzione per tipologia di innovazione (Fig. 5.19) mette in evidenza che i progetti ai quali hanno aderito le aziende che cooperano si concentrano su un numero ristretto di temi. In particolare, i risultati attesi dalle innovazioni sono fortemente legati alla gestione aziendale (43,6%), alla difesa fitosanitaria (16,4%) e al benessere animale (9,1%). Le aziende che non cooperano, al contrario, si sono orientate verso un numero più ampio di tipologie, tra le quali prevale comunque la gestione azienda-

le (24,9%); seguono l'agricoltura di precisione (11,4%), l'agricoltura biologica (9,6%) e la biodiversità (8,8%).

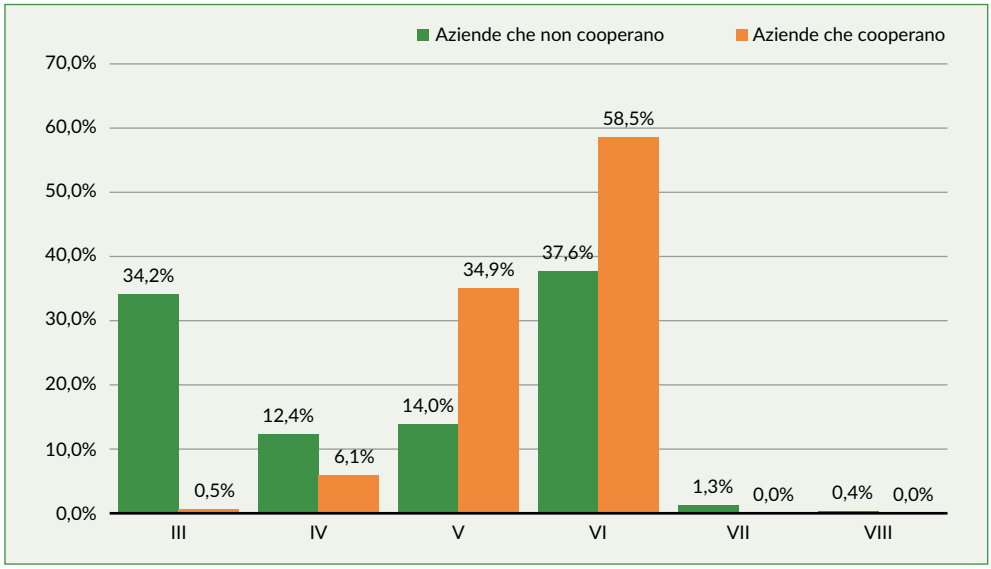
Fig. 5.19 - Distribuzione per tipologia di innovazione (valori in %)



Note: le aziende hanno aderito almeno ad un GO-PEI
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA e Banca dati GO-PEI

Dall'osservazione della distribuzione delle aziende per DE (Fig. 5.20), infine, si evince come le aziende che cooperano, tra quelle che hanno aderito a progetti GO-PEI, rientrino per la maggior parte nelle classi intermedie V e VI con produzione standard compresa tra 50.000 e 500.000 euro (34,5% e 58,5%, rispettivamente) risultando mediamente più grandi delle omologhe aziende che non cooperano, concentrate per lo più nelle classi III con produzione standard compresa tra 8 mila e 25 mila euro (34,2%) e VI con PS compresa tra 50 mila euro e 500 mila euro (37,6%).

Fig. 5.20 - Distribuzione delle aziende che hanno aderito almeno ad un GO-PEI per DE (valori in %)



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA e Banca dati GO-PEI

Capitolo VI

La Politica Agricola Comune a supporto della cooperazione agricola

Le cooperative agricole e agroalimentari italiane, in particolare le piccole e le medie, stanno fronteggiando le conseguenze della triangolazione di alcuni fattori negativi (COVID-19, conflitto Ucraina e Russia, caro energia) che hanno generato un forte impatto sugli assetti produttivi, economici e sociali. Il clima di incertezza internazionale e la forte volatilità dei mercati hanno determinato una forte impennata dei costi di produzione accompagnata da una certa pressione inflazionistica. La spinta inflattiva si è tradotta in una storica riduzione dei volumi di generi alimentari e bevande acquistati dai consumatori, che hanno proceduto, nel mentre, a ricomporre il paniere inserendo prodotti sostituti meno costosi. A tale quadro, già di per sé complicato, si deve aggiungere il preoccupante susseguirsi di eventi meteorologici estremi, nei confronti dei quali i produttori primari sono nella maggior parte dei casi del tutto impreparati.

Secondo una recente indagine Ismea (2023), le forme cooperative sembrano resistere alle criticità di questi ultimi anni. Tuttavia, le incognite per il loro futuro restano molte: sono ancora troppo poche, infatti, le società cooperative di nuova creazione che vanno ad aggiungersi a quelle storiche. Un dato piuttosto preoccupante e che rischia di alimentare il nanismo dimensionale di cui è affetto il settore agricolo nazionale. Di riflesso, un aspetto positivo è rappresentato dall'ingresso nel mondo della cooperazione di alcune filiere giovani e innovative, tra cui quella brassicola e quella del tartufo, anche grazie al forte sostegno pubblico. Si tratta certamente di filiere non ancora strutturate, dove il modello cooperativo potrebbe però svolgere un ruolo determinante per il loro decollo.

Un altro aspetto caratterizzante il mondo delle società cooperative agricole è la convivenza, all'interno delle stesse strutture, di diverse tipologie di aziende conferenti. La maggior parte dei soci è, infatti, di piccola dimensione, ma le quantità più importanti sono riconducibili a pochi grandi conferenti. Benché l'organizzazione

della produzione in forma cooperativa possa fornire un'architettura istituzionale e organizzativa quanto o più efficiente di quella tradizionale, la ricerca di un equilibrio tra una logica improntata all'efficienza e a traguardi prettamente economici e una filosofia cooperativistica e sociale è spesso difficile da conseguire, ed appare complicato per il decisore pubblico individuare uno strumento che tenga conto contemporaneamente delle due esigenze. Infatti, le piccole aziende che conferiscono basse quantità spesso non rispondono a criteri di sostenibilità economica, soprattutto in settori fortemente concorrenziali. Tuttavia, una società cooperativa è un'impresa che non può limitarsi ad una valutazione ragionieristica della mera sostenibilità finanziaria, ma deve necessariamente tenere in considerazione il ruolo etico e sociale dei piccoli conferitori e dei vantaggi da loro apportanti all'intera collettività in termini di esternalità positive come, ad esempio, il mantenimento in vita di territori svantaggiati e le funzioni di manutenzione ed equilibrio idrogeologico[1]. Inoltre, e soprattutto recentemente, nel rapporto con il mercato, la presenza di una componente solidaristica può essere vista come un punto di forza e di differenziazione, da valorizzare e comunicare opportunamente.

In tale contesto, una questione importante è riferita al ruolo che le istituzioni e le politiche possono svolgere per affiancare efficacemente le cooperative agricole di fronte a scenari di questo tipo, disegnando e implementando efficaci strumenti di sostegno[2].

La cooperazione, facilitata dagli strumenti della Politica Agricola Comune (PAC), permette agli agricoltori, in particolare quelli più piccoli, di condividere risorse, conoscenze e tecnologie, aumentandone, al contempo, la capacità di fronteggiare nuove e vecchie sfide del mercato globale (Fontanari, 2019). La cooperazione tra imprese agricole, infatti, consente di accedere a mercati più ampi, migliorare le capacità di negoziazione e promuovere l'innovazione tecnologica (Canali, 2006), contribuendo a mantenere la competitività dell'agricoltura europea.

1. Ecco che trovano giustificazione le forme di sostegno ad interventi, per altro sempre più diffusi, che supportano la cooperativa ad assumere un accentuato orientamento a tutela della comunità e del territorio, contribuendo a mantenerli vivi.

2. Nel disegnare le necessarie forme di sostegno, il decisore politico dovrà sempre tenere a mente che la cooperativa non può limitarsi ad una azione meramente produttivistica di raccolta, trasformazione e vendita del prodotto conferito, ma svolge un ruolo di guida e sostegno per la variegata base sociale, che ne costituisce il vero asset patrimoniale.

L'Unione europea (UE) ha da sempre svolto un ruolo fondamentale nel sostegno e nello sviluppo della cooperazione agricola. Attraverso una serie di strumenti e programmi, la PAC ha facilitato l'integrazione delle filiere agroalimentari, promuovendo la competitività e la sostenibilità del settore agricolo.

Cisilino e Cutrano (2010) evidenziano, ad esempio, come le diverse riforme della PAC abbiano progressivamente introdotto strumenti per promuovere la sostenibilità e la cooperazione, dando particolare enfasi alla progettazione integrata all'interno dello sviluppo rurale. Giarè e Petriccione (2014) sottolineano il ruolo centrale della cooperazione nello sviluppo del sistema agroalimentare italiano. La PAC ha promosso dinamiche collaborative che hanno portato benefici significativi per le comunità agricole, migliorando la loro capacità di innovare, affrontare le sfide economiche e ambientali e contribuire allo sviluppo sostenibile.

La cooperazione è vista come un elemento chiave per rafforzare la coesione sociale nelle aree rurali e per promuovere un modello di sviluppo agricolo inclusivo e resiliente. Frascarelli (2016), analizzando la strategia della PAC per il periodo di programmazione 2014-2020 e gli strumenti utilizzati per sostenere il settore agricolo, evidenzia come le misure per la differenziazione, la tutela della qualità e la concentrazione dell'offerta siano fondamentali per valorizzare i prodotti agricoli europei sul mercato globale.

L'obiettivo del presente capitolo è quello di esplorare come la PAC abbia favorito la cooperazione agricola attraverso gli strumenti e i programmi riferibili, rispettivamente, al primo e al secondo pilastro. A tal fine, è stata effettuata una ricognizione della letteratura scientifica e dei documenti tecnici elaborati dalla stessa UE.

Più nel dettaglio, verranno esaminate, da un lato, le misure di mercato e il ruolo svolto dalle Organizzazioni di Produttori (OP), Associazioni di Organizzazioni di Produttori (AOP) e dalle Organizzazioni Interprofessionali (OI) (paragrafo 6.1) e, dall'altro, verrà approfondito il contributo delle politiche di sviluppo rurale attraverso il sostegno del Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale (FEASR) (paragrafo 6.2) e il finanziamento della progettazione integrata (paragrafo 6.3). Il capitolo include altresì un approfondimento sugli strumenti a sostegno del mondo cooperativo nell'attuale ciclo di programmazione 2023-2027 (paragrafo 6.4). Il lavoro si conclude con delle riflessioni su potenzialità e limiti del mondo cooperativo rispetto alla PAC.

6.1 Il ruolo svolto dal primo pilastro della PAC nel supportare la cooperazione agricola

A partire dagli anni Novanta, l'Italia ha sperimentato una progressiva riduzione di politiche pubbliche specifiche a sostegno della cooperazione agraria e agroalimentare. In seguito al referendum del 1993, che propose l'abrogazione della legge istitutiva del Ministero dell'agricoltura e delle foreste, il governo ha via via ridotto le risorse e i poteri del Ministero, trasferendo molte competenze di settore alle Regioni le quali, a loro volta, basano gran parte delle loro politiche su direttive, strumenti e risorse della PAC.

Un tale contesto ha favorito la naturale prevalenza del diritto comunitario in materia, configurando un'azione di sostegno al settore agroalimentare nazionale basata su tre strumenti principali: i) le OP e loro associazioni (AOP)[3] per aggregare l'offerta, ii) le OI[4] per regolare i rapporti di filiera, e iii) la contrattualizzazione dei rapporti commerciali. L'obiettivo era quello di contrastare l'asimmetria nel potere negoziale tra gli attori all'interno della filiera agroalimentare e stimolarne la competitività, utilizzando strumenti di organizzazione e concentrazione dell'offerta agricola che potessero incentivare i produttori agricoli a ricorrere all'azione collettiva per raggiungere interessi comuni.

L'indirizzo dato dalle politiche comunitarie era già chiaro a seguito dell'approvazione D. lgs. 18 maggio 2001, n. 228, noto come Legge di orientamento. In base a tale Decreto, le cooperative agricole che utilizzano prevalentemente prodotti conferiti dai soci, le OP e le società di capitali con oltre il 50% del capitale sottoscritto da imprenditori agricoli, sono equiparate in qualità di beneficiari per l'accesso agli aiuti comunita-

3. Le OP/AOP possono essere definite come soggetti formati da gruppi di agricoltori che si uniscono per ottimizzare la produzione, concentrare l'offerta e migliorare il potere contrattuale rispetto ai mercati. Le OP aiutano gli agricoltori a ridurre i costi di transazione, collaborare nella trasformazione e commercializzazione dei prodotti. Esse svolgono un ruolo cruciale nella pianificazione della produzione, nell'adozione di tecniche innovative e sostenibili e nella gestione delle crisi di mercato. Offrono altresì formazione e consulenza tecnica ai loro membri, contribuendo al miglioramento continuo delle competenze professionali degli agricoltori, migliorandone la gestione della qualità e il trasferimento di conoscenze.

4. Le OI riuniscono rappresentanti di tutte le fasi della filiera produttiva, dal produttore al distributore, e lavorano per promuovere la cooperazione e il coordinamento tra i diversi attori del settore. Le loro funzioni principali includono la promozione e il marketing dei prodotti, l'investimento in ricerca e sviluppo, la regolamentazione e l'adozione di standard di qualità, e la gestione delle crisi di mercato. Le OI si impegnano anche nell'educazione e nella formazione degli operatori del settore, nonché nella promozione di pratiche sostenibili lungo tutta la filiera produttiva.

ri. Gran parte del Capo IV del D. lgs. n. 228 del 2001 è dedicato alla regolamentazione delle OP. Tuttavia, nei Programmi di Sviluppo Rurale (PSR) degli anni Duemila, raramente le Regioni hanno adottato criteri di priorità a favore delle cooperative rispetto ad altre forme di associazione. Questo è dovuto non solo al netto orientamento della PAC verso i suoi strumenti, ma anche al legittimo timore che tali criteri prioritari potessero essere sanzionati per violazione del principio di parità di concorrenza.

Come efficacemente descritto da Giacomini (2014), l'assenza di una politica nazionale forte a favore della cooperazione agroalimentare, unita alla decentralizzazione decisionale operata dal Ministero a favore delle Regioni, ha reso difficile per le organizzazioni di rappresentanza del movimento cooperativo guidare lo sviluppo delle imprese associate e svolgere un'efficace azione di lobbying.

Un ulteriore limite è rappresentato dal fatto che l'organizzazione dell'agricoltura italiana è costituita da enti di rappresentanza professionale ed economica strutturati orizzontalmente piuttosto che per filiera di prodotto, con evidenti limiti in termini di competitività nel mercato. Tale orientamento impedì di comprendere appieno l'importante ruolo che le OP, introdotte nel settore ortofrutticolo con il Reg. (CEE) n. 159/66, potevano svolgere nell'organizzazione della filiera, percependole, per contro, come enti destinati principalmente ai ritiri di mercato.

Da subito, almeno in Italia, gli strumenti pensati per agevolare la cooperazione sono stati interpretati in una maniera errata concentrando la discussione sulla loro funzione normativa o operativa, finendo con l'assegnare loro una forma giuridica inadeguata. Successivamente, si è cercato di integrare le OP nel sistema esistente, ma senza un adeguato supporto da parte delle organizzazioni professionali.

Con la riforma Fischler del 2003, l'UE ha ridotto l'intervento diretto sul sostegno ai prezzi agricoli, attribuendo un sempre maggior peso al ruolo di stabilizzazione del reddito svolto dall'organizzazione dell'offerta mediante le OP, alla regolamentazione dei rapporti lungo la filiera tramite le OI e alla contrattualizzazione dei rapporti commerciali. Quest'ultima attività ha previsto la formalizzazione in contratti e l'estensione degli stessi a livello interprofessionale a tutti gli operatori interessati, previa approvazione democratica da parte delle OP e delle OI.

Per il periodo di programmazione 2014-2022[5], la Commissione europea ha segui-

5. Il Reg. (UE) n. 2020/2220 del 23 dicembre 2020, cosiddetto Regolamento di estensione, ha modificato il Reg. (UE) n. 1305/2013, prevedendo la proroga del periodo di durata dei programmi di sviluppo rurale sostenuti dal FEASR fino al 31 dicembre 2022.

to la traccia già delineata nel precedente periodo in termini di strumenti di sostegno alla competitività dell'agricoltura europea rispetto al mercato globale. Infatti, non sono stati introdotti nuovi o significativi fondi per aiuti al reddito o interventi strutturali che, all'opposto, hanno visto un loro ridimensionamento, né sono state introdotte significative innovazioni nelle politiche di sviluppo rurale o di qualità, rimaste in gran parte basate sugli indirizzi precedenti, sebbene profondamente riorganizzate nella forma.

Il ruolo attribuito alle organizzazioni dei produttori, alle loro associazioni e alle organizzazioni interprofessionali non è certamente una novità nell'ambito della PAC, ma è indubbiamente nuova la centralità che assumono, almeno nelle intenzioni del legislatore comunitario, nell'ambito degli strumenti di regolazione del mercato agricolo.

Le vere proposte innovative della riforma della PAC per il periodo 2014-2022 sono contenute nell'art. 152 e seguenti dell'Organizzazione Comune dei Mercati (OCM)Unica (Reg. (UE) n. 1308/2013[6]), che intervengono proprio sugli strumenti dell'aggregazione, fino al 2013 promossi e sostenuti entro gli stretti limiti di alcune OCM (ortofrutta e olio su tutte), allargando le OP e le OI a tutti i settori. In particolare, il Reg. (UE) n. 1308/2013 – che stabilisce le regole per il riconoscimento delle OP/AOP[7] – richiama, al considerando 131, il valore aggiunto della cooperazione a livello di produzione primaria affermando che «*le organizzazioni di produttori e le loro associazioni possono svolgere un ruolo utile ai fini della concentrazione dell'offerta e del miglioramento della commercializzazione, della pianificazione e dell'adeguamento della produzione alla domanda, dell'ottimizzazione dei costi di produzione e della stabilizzazione dei prezzi alla produzione, dello svolgimento di ricerche, della promozione delle migliori pratiche e della fornitura di assistenza tecnica, della gestione dei sottoprodotti e*

6. Reg. (UE) n. 1308/2013 recante organizzazione comune dei mercati dei prodotti agricoli e che abroga i regolamenti (CEE) n. 922/72, (CEE) n. 234/79, (CE) n. 1037/2001 e (CE) n. 1234/2007 del Consiglio.

7. Le OP sono disciplinate, principalmente, dal Reg. (UE) n. 1308/2013 (il cosiddetto Reg. Organizzazione Comune dei Mercati), come modificato dal Reg. (UE) n. 2117/2021, dal Reg. (UE) n. 2393/2017, dal Reg. di esecuzione (UE) n. 543/2011 e dal D.M. n. 8867/2019. A livello nazionale sono state adottate specifiche disposizioni attuative del Reg. (UE) n. 1308/2013 per:

- il settore ortofrutta D.M. n. 9194017 del 30/09/2020;
- il settore olio di oliva D.M. n. 617 del 13/02/2018 come modificato dal D.M. n. 7442 del 12/07/2019;
- tutti gli altri settori, escluso ortofrutta e olio di oliva, D.M. n. 387 del 03/02/2016 e D.M. n. 1108 del 31/01/2019.

degli strumenti di gestione del rischio a disposizione dei loro aderenti, contribuendo così al rafforzamento della posizione dei produttori nella filiera alimentare.»

Viene quindi attribuito a tali forme aggregative un ruolo strategico per superare le limitate dimensioni economiche e strutturali delle aziende agricole e forestali, per favorire l'aumento del valore delle produzioni commercializzate e per contribuire ad una più equa distribuzione del valore aggiunto lungo la filiera (Licciardo e Tarangioli, 2023). Nel nuovo corso della PAC, le cooperative e le OP non sono soggetti diversi. Giacomini (2014) evidenzia come la società cooperativa, per le sue intrinseche caratteristiche di democraticità, è certamente la struttura più adatta per dare forma societaria alle OP. Al contempo, una cooperativa che diventi OP è una cooperativa con delle funzioni e delle possibilità in più perché può concentrare maggiormente l'offerta. È evidente, quindi, come sempre di più la cooperazione dovrà avere un ruolo nell'organizzazione del sistema delle OP. Un ultimo elemento da considerare riguarda le interazioni tra il Regolamento sull'OCM unica e il nuovo modello dello sviluppo rurale. Infatti, non rappresenta sicuramente una novità il fatto che è nel Regolamento sullo sviluppo rurale che si definisce la possibilità di reperire risorse da destinare al sostegno economico di nuove OP e OI, almeno nei primi anni del loro sviluppo.

6.2 Le principali novità della PAC 2023-2027 per le OP e le OI

Anche nella PAC 2023-2027, le OP/AOP e le OI permangono come entità fondamentali del settore agricolo, destinate a migliorare la competitività, la qualità e la sostenibilità della produzione. Tali strumenti, sotto forma di cooperativa o di associazione, hanno come obiettivo generale quello di rafforzare il potere contrattuale degli agricoltori attraverso specifiche funzioni (concentrazione dell'offerta, sostegno alla commercializzazione, assistenza tecnica e logistica, ecc.). Nelle intenzioni del legislatore comunitario, la loro azione congiunta permette di affrontare le sfide del mercato globale, assicurando, al contempo, la qualità e l'autenticità dei prodotti. Grazie alla loro struttura organizzativa e alle normative di riferimento, le OP e le OI sono in grado di supportare efficacemente i produttori, favorendo l'innovazione e la sostenibilità dell'intero settore.

I riferimenti alle OP e alle OI sono presenti nei tre Regolamenti comunitari che costituiscono la cornice legislativa della PAC 2023-2027.

Il Reg. (UE) n. 2021/2115 sul sostegno ai Piani Strategici della PAC, al consideran-

do 25 sottolinea la necessità di migliorare la posizione degli agricoltori nella catena del valore incoraggiando forme di cooperazione che coinvolgano e apportino benefici agli agricoltori, promuovendo le filiere corte e aumentando la trasparenza del mercato. Il considerando 83 esplicita che il sostegno della PAC dovrebbe riguardare tutte le forme di cooperazione tra almeno due soggetti inclusa la creazione di gruppi di produttori e organizzazioni di produttori, nonché di altre forme di cooperazione ritenute necessarie per il conseguimento degli obiettivi specifici della PAC.

Nel corpo del Regolamento vengono forniti ulteriori elementi. Le OP possono accedere a finanziamenti per attuare Programmi Operativi (PO) che rispondano a specifiche esigenze del settore agricolo. I PO possono includere misure per la gestione delle crisi, il miglioramento della qualità dei prodotti, la promozione di tecniche agricole sostenibili e l'adozione di innovazioni tecnologiche. Alle OI, lo stesso Regolamento, riconosce un ruolo cruciale nel promuovere la cooperazione tra i diversi attori della filiera agricola. Queste possono partecipare alla definizione e all'implementazione di strategie di mercato, alla promozione della ricerca e dell'innovazione e all'adozione di pratiche sostenibili. Le OI sono coinvolte nella gestione delle crisi di mercato e nella promozione della qualità e dell'autenticità dei prodotti agricoli.

Più in dettaglio, e limitatamente ai soli riferimenti più importanti:

- all'interno del Capo III si stabilisce l'ambito di applicazione per il sostegno alle OP, vengono previsti gli obiettivi, specifiche tipologie di intervento e le forme di sostegno per alcuni settori (articoli 42-68), tra i quali, quello dei prodotti ortofrutticoli, dei prodotti dell'apicultura, del settore vitivinicolo[8], del luppolo, dell'olio di oliva e delle olive da tavola e qualunque altro settore scelto dallo Stato membro i cui interventi vengono attuati mediante l'implementazione di PO;
- il Capo IV del Regolamento è dedicato agli interventi per lo sviluppo rurale, con l'art. 77 specificatamente rivolto al sostegno alla cooperazione nell'ambito dello sviluppo rurale (cfr. § 5.3);
- gli Stati membri possono concedere un sostegno a favore della cooperazione per preparare e attuare i progetti dei gruppi operativi del Partenariato Europeo per l'Innovazione (PEI) a cui viene dedicato poi l'art. 127; per preparare e attuare l'iniziativa LEADER; per promuovere e sostenere regimi di qualità riconosciuti dall'Unione e dagli Stati membri e il loro utilizzo da parte degli agricoltori; per

8 Non prevede l'attuazione tramite OP.

sostenere i gruppi di produttori, le organizzazioni di produttori o le organizzazioni interprofessionali; per preparare e attuare strategie «Piccoli comuni intelligenti»; per sostenere altre forme di cooperazione definite dagli Stati membri.

- uno specifico riferimento all'OI dei produttori di cotone è contenuto all'art. 39 che rimanda, attraverso l'art. 152, all'adozione di atti delegati l'integrazione del Regolamento con norme concernenti il ruolo delle OI nel mercato agricolo, le misure di supporto e le funzioni di coordinamento e monitoraggio che possono svolgere.

Il Reg. (UE) n. 2021/2116 riguarda il finanziamento, la gestione e il monitoraggio della PAC ed è più specificatamente rivolto a disciplinare gli organismi di governance. Non mancano, tuttavia, ulteriori disposizioni relative alle OP/AOP e alle OI, come quelle dell'art. 60 in tema di conformità e il controllo delle spese effettuate dalle OP e dalle OI, assicurando che queste organizzazioni rispettino le normative dell'UE.

Infine, il Reg. (UE) n. 2021/2117, che modifica il Reg. (UE) n. 1308/2013 OCM dei prodotti agricoli, contiene una molteplicità di ulteriori disposizioni relative alle OP e alle OI:

- il considerando 50 suggerisce di ampliare l'elenco degli obiettivi delle OP contenuto nell'art. 152 e 153 del Reg. (UE) n. 1308/2013, includendo adesso obiettivi ambientali e finalità relative alla gestione di fondi di mutualizzazione. Ai fini di una maggiore trasparenza delle OP, si ammette la possibilità che gli aderenti all'OP possano avere libero accesso ai conti e al bilancio dell'organizzazione. Inoltre, è prevista la possibilità che un aderente all'OP possa entrare in contatto diretto con gli acquirenti a condizione che tale contatto non pregiudichi la funzione dell'organizzazione in termini di concentrazione dell'offerta e sbocchi sul mercato.
- I considerando che vanno dal 51 al 54 sono, invece, dedicati alle OI. Agli Stati membri viene data la possibilità di riconoscere le OI a diversi livelli geografici purché non ne venga compromesso il ruolo e la finalità. Viene anche prevista una estensione degli obiettivi precedentemente contenuti nell'art. 157 del Reg. (UE) n. 1308/2013, per includervi obiettivi di ricerca e trasferimento di innovazioni promuovendo misure volte a prevenire, controllare e gestire i rischi per la salute di animali o di ordine fitosanitario e ambientale anche mediante l'istituzione e la gestione di fondi da impiegare a copertura dei maggiori costi o delle perdite economiche derivanti dall'attuazione di tali interventi da parte degli agricoltori. È prevista anche la possibilità che le norme di un'organizzazione

interprofessionale riconosciuta siano estese agli operatori che non sono membri dell'organizzazione;

- viene inoltre modificato l'art. 165 Reg. (UE) n. 1308/2013 con nuove indicazioni sui contributi finanziari dei produttori non aderenti ad un OP o OI ma che beneficiano delle azioni delle organizzazioni e l'art. 166 che regolamenta l'offerta di prodotti agricoli a denominazione di origine protetta o indicazione geografica protetta da parte delle OP o OI.

La PAC 2023-2027, rispetto alla programmazione precedente, ha posto più enfasi sulla sostenibilità ambientale. Anche le OP sono incentivate a implementare pratiche agricole più sostenibili, riducendo l'uso di pesticidi e fertilizzanti chimici e promuovendo la biodiversità.

Il nuovo quadro legislativo sembra promuovere maggiormente l'adozione di tecnologie innovative e digitali per migliorare l'efficienza produttiva e la gestione delle risorse. In tal senso, le OP possono ricevere finanziamenti per investimenti in tecnologie avanzate e pratiche agricole innovative. Inoltre, i PO delle OP risultano più flessibili, permettendo alle organizzazioni di adattarsi meglio alle esigenze locali e alle specificità delle loro produzioni. Questo include una certa autonomia nella definizione delle misure di supporto. Più in generale, la PAC 2023-2027 incoraggia una maggiore cooperazione tra i diversi attori della filiera produttiva, migliorando la trasparenza delle operazioni di mercato.

Il nuovo quadro normativo ha introdotto novità anche per le OI. Rispetto al passato, le OI hanno un ruolo rafforzato nella gestione delle crisi di mercato. Sono, inoltre, previste misure specifiche per migliorare la resilienza delle filiere produttive e la capacità di risposta alle fluttuazioni dei prezzi così come alle emergenze sanitarie. Le OI devono garantire una maggiore condivisione delle informazioni e l'adozione di pratiche di mercato più equilibrate nei confronti di tutti gli attori. Anche le OI possono accedere a finanziamenti per progetti di ricerca e innovazione, volti a migliorare la qualità dei prodotti e a sviluppare nuove tecnologie di produzione e trasformazione. Questo include collaborazioni con Istituti di ricerca e Università.

Complessivamente considerate, le novità introdotte con la PAC 2023-2027 rappresentano un'evoluzione significativa delle politiche agricole dell'UE, mirando a rendere l'agricoltura europea più sostenibile, resiliente e tecnologicamente avanzata.

6.3 Il ruolo svolto dal secondo pilastro della PAC nel supportare la cooperazione agricola

In Italia le misure che favoriscono la cooperazione hanno sempre trovato ampio spazio nella programmazione per lo sviluppo rurale sia per favorire lo sviluppo di progetti collettivi capaci di agire su alcuni tradizionali problemi dell'agricoltura, sia come strumento di sostegno delle azioni di sviluppo territoriale e locale. Questa tipologia di interventi viene confermata come una delle direttrici strategiche su cui puntare anche nella programmazione 2023-2027.

È ampia la letteratura che analizza come la PAC abbia facilitato la cooperazione agricola mediante i fondi strutturali e, in particolare, impiegando diverse forme di progettazione integrata nei PSR. Zumpano (2007), ad esempio, offre una sintesi delle principali forme di progettazione integrata implementate nei periodi 2000-2006 e 2007-2013. Tarangioli (2010a) esamina la progettazione integrata nei PSR focalizzandosi sul periodo 2007-2013, mettendo in luce le principali opportunità e criticità offerte da tale approccio nel migliorare l'efficacia delle politiche di sviluppo rurale. Diversi sono poi i lavori che approfondiscono esperienze regionali o determinate filiere (tra gli altri, Zezza A., 2016; Sacaramuzzi et al., 2020; Licciardo et al., 2022; Cisilino et al., 2023).

La programmazione per lo sviluppo rurale 2014-2022 ha incentrato una parte importante delle iniziative sui processi di integrazione con l'obiettivo di aumentare l'efficacia dell'azione pubblica. L'idea centrale è stata quella di promuovere il ruolo delle aggregazioni, intese nel senso più ampio del termine, per aumentare l'efficacia degli interventi di sviluppo locale. Il legislatore comunitario ha visto nell'integrazione una leva fondamentale per coinvolgere le aspettative diffuse del territorio, facilitare i processi aggregativi e di concentrazione delle iniziative, e dare sostanza alle micro-realtà economiche e sociali (Tarangioli, 2019).

Il Reg. (UE) n. 1305/2013 ha previsto, in particolare, tre forme di intervento specifiche volte a promuovere i processi di integrazione nell'ambito delle Priorità 3 e 6[9]:

9. La Priorità 3 "Promuovere l'organizzazione della filiera agroalimentare, compresa la trasformazione e la commercializzazione dei prodotti agricoli, il benessere degli animali e la gestione dei rischi nel settore agricolo" mira a migliorare l'organizzazione della filiera agroalimentare con l'obiettivo principale di rafforzare la posizione dei produttori primari lungo la catena del valore. In parallelo, la Priorità 6 "Promuovere l'inclusione sociale, la riduzione della povertà e lo sviluppo economico nelle zone rurali" si focalizza sullo sviluppo delle economie rurali tramite iniziative di sviluppo locale.

1) art. 27, Costituzione di associazioni e organizzazioni di produttori (misura 9[10]);
2) art. 35, Cooperazione (misura 16);
3) artt. 42-44 Approccio Leader (misura 19).

La misura 9 aveva l'obiettivo di favorire processi di aggregazione stabile tra gli operatori agricoli attraverso l'aiuto alla costituzione di OP e AOP. L'intervento mirava a migliorare la competitività e l'integrazione dei produttori nel mercato, promuovendo la concentrazione dell'offerta e facilitando la creazione di reti tra produttori per migliorare il coordinamento lungo la filiera. Inoltre, la misura incentivava l'adozione di pratiche innovative e sostenibili per migliorare la qualità dei prodotti e la sostenibilità ambientale delle attività agricole. Per agevolare le OP e la AOP nell'affrontare congiuntamente le sfide del mercato – soprattutto nei primi anni di attività caratterizzati da maggiori oneri gestionali – il finanziamento copriva i costi di avviamento, il supporto operativo e i progetti di innovazione, offrendo ai produttori maggiore potere contrattuale, accesso a nuovi mercati e la possibilità di condividere conoscenze ed esperienze. Tuttavia, l'implementazione della misura ha incontrato alcune difficoltà, tra cui disparità regionali, partecipazione limitata in alcune aree e la sfida di mantenere operative le OP/AOP oltre il periodo di finanziamento iniziale. Il motivo del basso successo è da imputare, da un lato, al carattere innovativo dell'intervento, dall'altro alla necessità, in caso di attivazione da parte delle Regioni, di demarcare gli interventi finanziabili con le azioni previste dall'OCM per evitare eventuali sovrapposizioni. Nonostante questi limiti, la misura 9 ha rappresentato uno strumento importante per promuovere l'organizzazione e l'integrazione dei produttori agricoli, supportando la partecipazione di oltre 2.700 aziende agricole in Basilicata, Calabria, Campania, Lazio, Liguria, Marche, Puglia, Sardegna (Licciardo e Tarangioli, 2023).

La misura 16 ha riscosso un grande interesse nei PSR delle regioni italiane, poiché ha istituzionalizzato un approccio[11] tipico delle politiche di sviluppo nazionale, dotando la politica di sviluppo rurale di uno strumento per sperimentare nuovi approcci di intervento in un settore tradizionalmente legato all'intervento individuale.

10. Art. 27 del Reg. (UE) n. 1305/2013.

11. La misura, oltre a presentarsi come innovativa e aperta alla sperimentazione, ha introdotto un istituto procedurale nuovo, la sovvenzione a importo globale, che permetteva di finanziare il progetto nel suo complesso, indipendentemente dalla tipologia di spesa sostenuta, aprendo la strada alla compensazione forfettaria basata principalmente sui risultati ottenuti.

La misura[12] è nata con l'obiettivo di promuovere la cooperazione su vasta scala, superando gli svantaggi della frammentazione tipica delle attività del settore primario e delle aree rurali. Essa includeva diverse sotto-misure finalizzate ad avviare forme di cooperazione legate alle priorità della politica di sviluppo rurale, con l'aggiunta della sotto-misura 16.10 che permetteva di attivare forme di cooperazione specifiche per le esigenze dei singoli Stati membri.

Operativamente, la misura ha favorito la creazione di varie forme di aggregazione – reti, network, gruppi operativi, partenariati pubblico-privati – e finanziato progetti innovativi e sperimentali, includendo interventi non previsti dalla politica di sviluppo rurale.

L'attuazione nazionale si è concentrata soprattutto sulle sotto-misure dedicate alla cooperazione per l'innovazione (16.1 e 16.2), mentre le altre tipologie di intervento hanno trovato uno spazio residuale nei PSR e hanno registrato ritardi e difficoltà nelle fasi attuative.

Gli interventi di cooperazione locale sono stati demandati al LEADER. Tale approccio si è dimostrato, nel corso degli anni[13], un efficace strumento di promozione dello sviluppo delle zone rurali, pienamente confacente ai bisogni multisettoriali dello sviluppo rurale endogeno grazie alla sua impostazione bottom-up. Il Reg. (UE) n. 1305/2013 ha mantenuto il LEADER confermandolo come strumento obbligatorio per tutti i programmi di sviluppo rurale a livello nazionale e/o regionale. Il contributo del FEASR allo sviluppo locale nell'ambito LEADER riguarda progetti di cooperazione interterritoriale tra gruppi all'interno di uno Stato membro o progetti di cooperazione transnazionale tra gruppi all'interno di più Stati membri.

I dati di monitoraggio disponibili al 31 marzo del 2024[14] (Tab. 6.1), evidenziano come il peso delle risorse finanziarie destinate a sostenere le forme di integrazione e la cooperazione tra imprese nel settore agricolo e agroalimentare italiano, sia stato

12. La misura ha beneficiato di regole e flessibilità maggiori rispetto ad altre misure dei PSR con scopi simili.

13. A partire dagli anni '80 l'approccio LEADER ha rappresentato la più importante politica di sviluppo locale europea per i territori rurali. Introdotta come risposta al fallimento delle politiche top-down nell'affrontare i problemi delle aree rurali europee e prevista inizialmente come politica di tipo sperimentale, il metodo è divenuto un elemento strutturale di ogni ciclo di programmazione comunitaria. Nel ciclo di programmazione 2014-2022 ha avuto una valenza multifondo, potendo accedere ai finanziamenti di tutti i Fondi strutturali e di investimento europei.

14. https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/25918

abbastanza limitato rispetto al plafond di risorse per la programmazione 2014-2022. Nel complesso, infatti, le tre misure (9, 16 e 19) hanno rappresentato meno dell'8% della dotazione complessiva. Un altro aspetto da considerare è rappresentato dal minore tasso di avanzamento nell'erogazione delle risorse, espresso in termini di risorse pubbliche effettivamente spese, rispetto al valore medio dell'intera programmazione dello sviluppo rurale. La minore velocità denota, con molta probabilità, una maggiore difficoltà di attuazione di questo tipo di interventi rispetto ad altri caratterizzati da procedure amministrative e istruttorie più snelle (si pensi, ad esempio, alle misure a superficie).

Tab. 6.1 - Stato di avanzamento delle misure 9, 16 e 19 nei PSR 2014-2022 al 31/03/2024 (valori in euro e in %)

Misura	Spesa pubblica programmata (euro)	Spesa pubblica erogata (euro)	Tasso di avanzamento della spesa pubblica (%)	Incidenza delle singole misure sul totale PSR (%)
9 - Costituzione di associazioni e organizzazioni di produttori	12.047.836,51	7.825.204,11	*64,95*	*0,04*
16 - Cooperazione	682.784.790,78	331.949.072,55	*48,62*	*2,45*
19 - Sostegno sviluppo locale	1.463.476.364,11	804.939.978,61	*55,00*	*5,25*
TOTALE MISURE 9, 16, 19	**2.158.308.991,40**	**1.144.714.255,27**	***53,04***	***7,74***
TOTALE PSR	**27.878.378.868,72**	**21.605.594.805,63**	***77,50***	***100,00***

Fonte: nostre elaborazioni da Ottaviani (2024)

Accanto alle misure proposte dal Regolamento, poco meno della metà dei PSR regionali hanno previsto un ulteriore strumento per favorire l'aggregazione: la progettazione integrata, quale metodo di programmazione partecipato per aumentare la competitività settoriale (Progetti Integrati di Filiera - PIF) o favorire la gestione sostenibile del territorio (Progetti Integrati Territoriali - PIT).

La progettazione integrata si presenta come metodo di sistema, poiché non ha una propria autonomia finanziaria ma attinge a misure o pacchetti di misure del PSR che, normalmente, vengono attivati con approccio individuale. Al contempo, favorisce l'integrazione tra soggetti differenti finalizzando ad un obiettivo comune la progettazione individuale (Tarangioli, 2019). Diversamente dalla misura 16, i progetti integrati promuovono un percorso di cooperazione che culmina con la presentazione di un progetto, ma il finanziamento viene concesso individualmente a ciascuno dei partner coinvolti. In questo contesto, il beneficiario rimane la singola impresa che si impegna autonomamente a rispettare gli impegni presi con il partenariato e definiti

nel cd. Accordo di partenariato.

La progettazione integrata di filiera tende a essere organizzata in base alle specificità dei sistemi agricoli regionali. Nelle Regioni padane, come Lombardia ed Emilia-Romagna, i PIF vedono come protagonisti soggetti già organizzati come cooperative, consorzi, OP e AOP. I progetti finanziati coinvolgono numerosi attori della filiera, hanno una dimensione finanziaria medio-grande e mirano soprattutto all'ammodernamento delle strutture produttive. Al contrario, nelle Regioni dell'Italia centro-meridionale (Marche, Toscana, Lazio, Abruzzo, Basilicata, Sardegna) e nel nord-est (Friuli Venezia Giulia), i PIF spesso incentivano la creazione di partenariati con una forte vocazione territoriale. Qui, le dimensioni progettuali sono più contenute sia in termini di partecipanti che di dotazione finanziaria, e i progetti tendono a esplorare nuovi percorsi di crescita. Frequentemente prevedendo misure di intervento per l'innovazione (Tarangioli, 2019).

Già Buscemi (2017) sottolineava l'importanza della progettazione integrata di filiera nella programmazione 2007-2013, quale strumento per facilitare la creazione di sinergie lungo la catena di fornitura, e per promuovere la cooperazione tra produttori, trasformatori e distributori. Questa integrazione ha portato a una maggiore efficienza e competitività delle filiere agroalimentari nazionali, consentendo ai partecipanti di ottimizzare le risorse, migliorare la qualità dei prodotti e ridurre i costi.

Secondo Berti et al. (2010), la progettazione integrata nei PSR ha permesso una migliore coordinamento delle componenti territoriali e settoriali, potenziando l'efficacia degli interventi. In tal senso, la progettazione integrata è vista come un metodo operativo per superare le sfide legate all'eterogeneità delle politiche pubbliche.

Licciardo et al. (2023; 2024) descrivono i processi di integrazione tra i vari soggetti operanti nell'ambito delle filiere produttive nei PSR dell'Emilia-Romagna e del Lazio. Questi strumenti hanno incoraggiato la formazione di partenariati multi-attore, assicurando, in particolare, il rafforzamento e l'incremento dell'aggregazione della componente agricola. Analogamente, Cisilino et al. (2023) evidenziano l'impatto positivo dei progetti integrati di filiera in Toscana tra il 2014 e il 2022, rimarcandone il ruolo cruciale nel supporto all'industria agroalimentare regionale. Più in generale, lo strumento attuativo della progettazione integrata ha consentito la riorganizzazione delle diverse forme di filiera, aumentando la distintività delle produzioni e la coesione dei sistemi socioeconomici territoriali.

Un ulteriore strumento a vantaggio della cooperazione agroalimentare e che si può far rientrare nel novero del PSR è quello delle reti di imprese.

Il contratto di rete, disciplinato dal legislatore italiano a partire dal 2009, si configura come una forma innovativa di network tra imprese permeate dalla collaborazione sinergica. Si tratta di uno strumento aggregativo a supporto delle piccole e medie imprese, capace di ampliare gli orizzonti imprenditoriali traghettandoli verso strategie di crescita più complesse.

La flessibilità e la stabilità organizzativa del modello ne sta determinando, anche nel settore agroalimentare, il successo, sia per la quantità di accordi conclusi, sia per il numero di imprese aderenti alle reti. Sotto il profilo giuridico, si tratta di una forma organizzativa completamente differente dalla cooperativa, ma che grazie alla sua elasticità nella definizione degli scopi e, soprattutto, dei confini della rete e nel livello di coinvolgimento dei partner, consente di non modificare l'organizzazione delle singole imprese aderenti che contribuiscono al processo di aggregazione dell'offerta mantenendo una propria autonomia decisionale (Licciardo, 2023).

Nel settore agroalimentare il maggiore orientamento a favore di questa forma di aggregazione si coordina con gli obiettivi della politica di sviluppo rurale: le reti di impresa, infatti, sono state espressamente considerate dal Reg. (UE) n. 1305/2013 quali soggetti destinatari delle risorse del FEASR, e sono state riconfermate per il periodo di programmazione 2023-2027, in linea con la legislazione comunitaria che impone la necessità di incentivare forme di aggregazione sempre nuove nell'ottica di superare gli svantaggi economici, ambientali e di ogni altro genere derivanti dalla frammentarietà dei sistemi produttivi.

6.4 Gli strumenti del Piano Strategico della PAC per favorire la cooperazione agricola

Lo sviluppo dei processi cooperativi è uno degli elementi centrali nell'ambito dell'Obiettivo generale 1 della PAC 2023-2027 "Promuovere un settore agricolo intelligente, resiliente e diversificato che garantisca la sicurezza alimentare". Il Piano Strategico della PAC (PSP), ripercorrendo alcuni orientamenti del passato, intende favorire processi di integrazione lungo la filiera agroalimentare e forestale e sostenere processi di sviluppo dei territori rurali. Tali obiettivi sono perseguiti attraverso il supporto alla creazione di relazioni stabili e trasparenti tra gli attori, nonché con la concentrazione delle risorse su obiettivi condivisi e plurali. A tal fine viene offerta un'ampia gamma di strumenti che supportano la cooperazione agricola non solo in

termini finanziari, ma anche con interventi di tipo consulenziale, formazione e sviluppo di infrastrutture.

Gli interventi previsti nel PSP fanno riferimento sia al primo che al secondo pilastro. Relativamente al primo pilastro, il potenziamento delle filiere produttive e dei rapporti di filiera e di distretto per rendere più forti, equi e stabili i sistemi produttivi agricoli, alimentari e forestali, è perseguito nell'ambito dell'Obiettivo specifico 2 "Aumentare la competitività". In tale ambito, valorizzando l'esperienza delle OCM[15], sono proposti interventi ben definiti per i settori ortofrutticolo e pataticolo, vitivinicolo, apistico e olivicolo-oleario per accrescerne la competitività in un'ottica di sostenibilità economica ed ambientale. Per le filiere al momento non contemplate dalle politiche settoriali (cereali, colture proteiche, zootecnia da carne e da latte), la strategia nazionale intende promuovere e rafforzare l'organizzazione di filiera con le misure di sviluppo rurale che, al contempo, opereranno anche a supporto della modernizzazione degli impianti produttivi, dell'integrazione di filiera, della qualità e sostenibilità delle produzioni attraverso l'innovazione, di prodotto e di processo, attuata con azioni di ricerca, trasferimento tecnologico e di consulenza aziendale.

Le OP/AOP permangono il principale strumento della PAC per programmare, concentrare l'offerta e adeguarla alla domanda, favorendo il miglioramento della posizione dei produttori primari nei confronti degli operatori a monte e a valle della filiera. Alle OP si affiancano le OI che allargano la filiera ad altri soggetti coinvolti nel processo produttivo.

All'Obiettivo specifico 3 "Riequilibrare la filiera", che persegue il rafforzamento e lo sviluppo di forme di aggregazione e cooperazione lungo la filiera, incluse le organizzazioni di produttori e le cooperative – in particolare nelle regioni e nei settori nei quali la concentrazione dell'offerta risulta essere ancora limitata – concorrono in maniera determinante anche le azioni intraprese con altri strumenti di programmazione come i contratti di filiera e di distretto del Fondo complementare al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR). Il Fondo prevede un finanziamento di 1,2 milioni di euro a sostegno di contratti di filiera e di distretto per i settori agroalimentare, della pesca e dell'acquacoltura, della silvicoltura, della floricoltura e del vivaismo. Questa

15. L'adozione del modello ortofrutta quale riferimento per il sostegno ad un settore storico quale quello olivicolo e a nuovi settori è frutto dell'accresciuta consapevolezza circa l'importanza che le forme di produzione organizzata, specie se riconosciute e legittimate dalle istituzioni pubbliche, possono avere nel migliorare il coordinamento delle decisioni e il funzionamento delle filiere agroalimentari, anche in termini di ripartizione del valore fra gli attori economici (Di Domenico et al., 2023).

tipologia di strumento è stata introdotta dalla Legge 27 dicembre 2002, n. 2891 (c.d. legge finanziaria 2003) ed è diventata, nel tempo, uno dei principali strumenti di sostegno a favore dell'integrazione delle imprese, della valorizzazione delle produzioni e, più in generale, del sostegno al settore agroalimentare. I contratti vengono stipulati tra i soggetti della filiera agroalimentare e/o agroenergetica che hanno sottoscritto tra loro un Accordo di filiera, ovvero tra i soggetti operanti nel territorio del distretto che hanno sottoscritto tra loro un accordo di distretto, e il Ministero, per rilanciare gli investimenti nel settore agroalimentare realizzando programmi integrati e multiregionali in un medesimo comparto produttivo avente rilevanza nazionale. Come indicato da Tarangioli (2010c), Petriccione (2016) e Licciardo e Tarangioli (2023), i contratti possono essere utilizzati come strumenti per regolare le relazioni tra agricoltori e altri attori della filiera, migliorare la trasparenza e garantire una maggiore stabilità dei redditi agricoli. A questi si aggiungono anche gli Accordi di foresta introdotti con l'art. 35-bis "Misure di semplificazione e di promozione dell'economia circolare nella filiera foresta-legno" del decreto-legge 31 maggio 2021, n. 77.

Nell'ambito del secondo pilastro, gli strumenti dedicati all'integrazione tra imprese registrano modifiche sia formali che sostanziali. Il primo elemento di novità è sicuramente rappresentato dal fatto che tra le otto macro-categorie di interventi previste dalla sezione sviluppo rurale del Reg. (UE) n. 2021/2115, una è completamente dedicata agli approcci collettivi (art. 77), ossia a tutte quelle tipologie che vedono la cooperazione tra almeno due soggetti (Tab. 6.2). Questa categoria di interventi raggruppa i tradizionali strumenti di integrazione della politica di sviluppo rurale, tra cui: le misure a favore dell'associazionismo agroalimentare e forestale, le azioni a favore dei regimi di qualità, i progetti integrati di filiera, i gruppi operativi per l'innovazione, tutte le forme di cooperazione contemplate dalla misura 16 dei PSR 2014-2022 e, non da ultimo, l'approccio. In aggiunta, sono state introdotte due nuove forme di cooperazione: la prima a sostegno del rinnovamento generazionale nella conduzione di impresa, la seconda a favore degli smart village. Tuttavia, non tutti gli strumenti previsti verranno effettivamente attivati nell'ambito dei Complementi di Sviluppo Rurale regionali (CSR)[16].

16. La cooperazione per il rinnovamento generazionale, ad esempio, non è stata al momento finanziata da nessuna regione. L'intervento è volto a favorire lo sviluppo dell'imprenditoria giovanile in agricoltura attraverso forme di affiancamento e cooperazione tra agricoltori ultrasessantenni, o pensionati, e giovani non proprietari di terreni agricoli agevolando il graduale passaggio gestionale dell'attività di impresa (Piras, 2024).

Tab. 6.2 - Tipologie di intervento di Cooperazione attivati nei Complementi di Sviluppo Rurale regionali 2023-2027 (valori in euro e in %)

	Intervento	Applicazione regionale (n.)	Spesa programmata (euro)	Incidenza sul totale (%)	
				interventi coop.	interventi strutturali
SRG01	Sostegno gruppi operativi PEI agri	18	153.299.086	*11,6*	*2,3*
SRG02	Costituzione organizzazione di produttori	5	7.405.000	*0,6*	*0,1*
SRG03	Partecipazione a regimi di qualità	12	16.049.740	*1,2*	*0,2*
SRG05	supporto preparatorio LEADER- sostegno alla preparazione delle strategie di sviluppo rurale	9	4.941.000	*0,4*	*0,1*
SRG06	LEADER - attuazione strategie di sviluppo locale	21	913.914.788	*68,9*	*13,8*
SRG07	Cooperazione per lo sviluppo rurale, locale e smart villages	10	63.766.986	*4,8*	*1,0*
SRG08	Sostegno ad azioni pilota e di collaudo dell'innovazione	8	39.150.000	*3,0*	*0,6*
SRG09	Cooperazione per azioni di supporto all'innovazione e servizi rivolti ai settori agricolo, forestale e agroalimentare	10	22.384.000	*1,7*	*0,3*
SRG10	Promozione dei prodotti di qualità	17	105.118.059	*7,9*	*1,6*
Totale interventi cooperazione			**1.326.028.659**	***100,0***	***20,0***
Totale spesa pubblica interventi strutturali			**6.629.942.916**		***100,0***

Fonte: nostre elaborazioni da https://www.reterurale.it/PAC_2023_27

Sotto il profilo generale, le forme di cooperazione introdotte nella programmazione 2023-2027dovrebbero contribuire al raggiungimento delle priorità della PAC, anche se le azioni proposte si focalizzano principalmente su tre obiettivi:

- innovazione del settore agricolo e delle aree rurali attraverso la creazione di GO per l'innovazione;
- azioni collettive per la competitività del settore agricolo con interventi a favore delle filiere, dei distretti e delle reti agroalimentari, forestali e bioenergetiche per: i) l'avvio di organizzazioni e gruppi di produttori, ii) la definizione di regimi di qualità, iii) la gestione forestale, iv) il ricambio generazionale;
- azioni per lo sviluppo del territorio e delle comunità locali che trovano il principale strumento di intervento in LEADER ma possono avvalersi anche di strumenti per la definizione di partenariati pubblico-privati diversi da questo (agricoltura sociale, agricoltura di comunità, interventi a favore degli smart village, progetti per la gestione del territorio, del paesaggio e del patrimonio naturale, distretti rurali e distretti del cibo).

Il file rouge degli interventi di cooperazione è quello di avere accomunato il metodo LEADER ad altri interventi di cooperazione, i cui obiettivi, regole di attuazione, beneficiari seguono una logica del tutto diversa[17]. Consapevole delle differenze tra il metodo LEADER e le altre forme di cooperazione, sebbene il Reg. (UE) n. 2021/2115 accomuni i diversi interventi di cooperazione in un'unica macro-categoria, il legislatore comunitario traccia una chiara distinzione tra le procedure attuative[18] di LEADER e quelle applicabili alle altre tipologie di intervento contemplate negli specifici articoli.

Dal punto di vista finanziario, il PSP 2023-2027 ha programmato a vantaggio dei nove interventi inclusi nella categoria di Cooperazione poco più di 1,3 miliardi di euro di spesa pubblica, un valore equivalente al 10,5% della totale spesa pubblica nazionale (Tab. 6.3). L'importanza, espressa in termini finanziari, data agli interventi di Cooperazione dalle Regioni italiane risulta piuttosto eterogenea. Alcune di esse, tra cui Umbria (15%), Lazio (14,8%) e Puglia (13,8%), vanno ben oltre la media nazionale in termini di quota di spesa pubblica dedicata a tali interventi, mentre altre come Molise, P.A. di Bolzano, Friuli Venezia Giulia, Calabria e P.A. di Trento si attestano su valori inferiori al dato medio nazionale.

Infine, appare evidente come tutte le Regioni abbiano programmato la quota di spesa pubblica più importante a vantaggio dell'intervento SRG06 (LEADER - attuazione strategie di sviluppo locale) che intercetta quasi il 70% delle risorse destinata alla Cooperazione, attribuendo agli altri interventi risorse marginali e, quindi, un carattere più sperimentale che strategico.

17. Come osservato da Tarangioli (2019), il LEADER prevede la nascita di un soggetto intermedio, il Gruppo di Azione Locale (GAL), il cui compito va ben oltre l'attuazione di un intervento. Il GAL, infatti, propone un Piano di sviluppo locale (PSL) basato su una pluralità di interventi finalizzati ad obiettivi specifici, attua la propria strategia direttamente attraverso bandi e manifestazioni di interesse pubblico, si occupa di attività di istruttoria, controllo, monitoraggio e valutazione dei risultati. Tutte le altre forme di cooperazione, per contro, hanno una portata limitata ad uno specifico progetto, il partenariato non è sviluppato e nella maggior parte dei casi, si limita alla presentazione del progetto, mentre la sua attuazione è responsabilità dei singoli partner.

18. Per quanto riguarda le modalità attuative previste per il LEADER non si registrano novità di rilievo rispetto a quanto già previsto nella programmazione 2014-2022. Viene anche riconfermata la riserva del 5% delle risorse destinate allo sviluppo rurale.

Tab. 6.3 - Spesa pubblica programmata nei Complementi di Sviluppo Rurale regionale 2023-2027 per gli interventi di Cooperazione (valori in euro e in %)

CSR	Spesa pubblica per interventi di coop. (euro)	Incidenza della spesa per interventi di coop. sul totale (%)	Spesa pubblica complessiva2023-2027 (euro)	Incidenza della spesa per interventi di coop. sulla spesa pubblica (%)
Abruzzo	31.248.201	*2,4*	339.203.288	*9,2*
Basilicata	43.658.712	*3,3*	435.479.270	*10,0*
Calabria	56.667.165	*4,3*	751.175.616	*7,5*
Campania	139.561.296	*10,5*	1.113.326.063	*12,5*
Emilia-R.	99.250.000	*7,5*	994.712.195	*10,0*
Friuli V. G.	16.100.000	*1,2*	218.741.890	*7,4*
Lazio	85.669.770	*6,5*	579.690.496	*14,8*
Liguria	17.316.781	*1,3*	198.486.677	*8,7*
Lombardia	84.710.000	*6,4*	807.697.664	*10,5*
Marche	40.831.000	*3,1*	382.875.151	*10,7*
Molise	7.885.646	*0,6*	151.229.704	*5,2*
P.A. Bolzano	17.638.886	*1,3*	268.966.123	*6,6*
P.A. Trento	14.634.856	*1,1*	191.335.873	*7,6*
Piemonte	88.705.000	*6,7*	726.255.116	*12,2*
Puglia	157.145.742	*11,9*	1.139.286.524	*13,8*
Sicilia	113.250.000	*8,5*	1.441.670.745	*7,9*
Sardegna	70.150.000	*5,3*	810.038.514	*8,7*
Toscana	77.000.000	*5,8*	739.750.000	*10,4*
Umbria	74.990.000	*5,7*	498.757.592	*15,0*
Valle d'Aosta	7.740.000	*0,6*	90.287.545	*8,6*
Veneto	81.875.604	*6,2*	800.332.015	*10,2*
ITALIA	**1.326.028.659**	***100,0***	**12.679.298.060**	***10,5***

Fonte: nostre elaborazioni da https://www.reterurale.it/PAC_2023_27

Bibliografia

Berti G., Rovai M., Lazzerini G., et al. (2010), La progettazione integrata nel PSR: una proposta operativa per l'attuazione dei Progetti Integrati Territoriali. Laboratorio di studi rurali SISMONDI, Quaderno n. 9/2010. ISSN: 2039-2532.

Bianchi T., Casavola P. (2008), I progetti integrati territoriali del QCS Obiettivo 1 (2000-2006). Teorie, fatti e riflessioni sulla policy per lo sviluppo locale. Materiali UVAL n. 17.
https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/2136

Bigliardi B., Galati F. (2013), Models of adoption of open innovation within the food industry. Trends in Food Science & Technology. 30(1): 16-26.
https://doi.org/10.1016/j.tifs.2012.11.001

Bijman J., Hendrikse G. (2003), Co-operatives in chains: institutional restructuring in the Dutch fruit and vegetable industry. Journal on Chain and Network Science, 3(2): 95-107. https://doi.org/10.3920/JCNS2003.x033

Bijman J., Muradian R., Cechin A. (2011), Agricultural cooperatives and value chain coordination in Helmsing A.H.J., Vellema S. (eds.), Value Chains, Social Inclusion and Economic Development: contrasting theories and realities. Milton Park: Routledge, pp. 82-101. ISBN 9780203816806. https://doi.org/10.4324/9780203816806

Buscemi, V. (2017), La Progettazione Integrata di Filiera nella Programmazione 2007-2013 per lo sviluppo rurale. Agriregionieuropa, anno 13 n. 48, ISSN: 1828-5880. https://agriregionieuropa.univpm.it/it/content/article/31/48/la-progettazione-integrata-di-filiera-nella-programmazione-2007-2013-lo

Canali G. (2006), Impresa e forme di coordinamento in agricoltura: la via maestra per la competitività. Agriregionieuropa, anno 2 n.5, ISSN: 1828-5880.
https://agriregionieuropa.univpm.it/it/content/article/31/5/impresa-e-forme-di-coordinamento-agricoltura-la-maestra-la-competitivita

Cardillo C., Gaudio F., Pupo D'Andrea M.R., Sardone R. (2022), Censimento dell'a-

gricoltura italiana 2020. Cosa emerge alla vigilia dell'avvio del Piano Strategico della PAC?. Pianeta PSR, 116: 1-10.
https://www.pianetapsr.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/2795

Chaddad F., Cook M. (2004), Understanding new cooperative models: An ownership-control rights typology. Review of Agricultural Economics, 26(3): 348-360. https://doi.org/10.1111/j.1467-9353.2004.00184.x

Cisilino F., Cutrano S. (2010), La sfida dei progetti integrati territoriali in Friuli Venezia Giulia. Agriregionieuropa, anno 6 n. 20, ISSN: 1828-5880.
https://agriregionieuropa.univpm.it/it/content/article/31/20/la-sfida-dei-progetti-integrati-territoriali-friuli-venezia-giulia

Cisilino F., Giampaolo A., Licciardo F., et al. (2023), The Tuscany Integrated Supply Chain Projects 2014–2022: A New Path to Support the Agri-Food Industry. Land, 12(6), 1230. https://doi.org/10.3390/land12061230

Commission Regulation (EC) No 1248/2008 of 15 December 2008 establishing the standard import values for determining the entry price of certain fruit and vegetables. Official Journal of the European Union, L 337/1, 2018.
https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2008/1248/oj

Cook M. (1995), The future of U.S. agricultural cooperatives: A neo-institutionalist approach. American Journal of Agricultural Economics, 77: 1153-1159.
https://doi.org/10.2307/1243338

Cook M.L., Burress M.J. (2009), A cooperative life cycle framework. Unpublished manuscript University of Missouri, Dept. of Agricultural Economics. Columbia, MO.
https://www.researchgate.net/publication/228545021_A_Cooperative_Life_Cycle_Framework

Cristiano S., Carta V., Macaluso D., et al. (2020), L'utilizzo della RICA per l'analisi delle performance aziendali delle imprese innovative: uno studio pilota. Rete Rurale Nazionale. CREA, Roma. ISBN 9788833850993.
https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/22426

Cyert R.M., March J.G. (1963), A behavioral theory of the firm. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Di Domenico M., Licciardo F., Pupo D'Andrea M. R., et al. (2023), Il rafforzamento dell'integrazione di filiera. Gli interventi settoriali nel PSP 2023-27. PSRhub, Rete Rurale Nazionale 2014-2022, Mipaaf, Roma. ISBN 9788833852553. https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/24593

DSC (2021), Aziende agricole di piccole dimensioni e a conduzione familiare. Coo-

perazione internazionale, Confederazione Svizzera. https://www.admin.ch/

EUROSTAT (2013), Small and large farms in the EU - statistics from the farm structure survey. Archive: Statistics Explained. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Small_and_large_farms_in_the_EU_-_statistics_from_the_farm_structure_survey&oldid=357625

Fanfani R., Montresor E. (2023), La nuova struttura dell'agricoltura italiana. Il Mulino. https://www.rivistailmulino.it/a/la-nuova-struttura-dell-agricoltura-italiana

FAO (2012), Smallholders and family farmers. Factsheet. https://www.fao.org/fileadmin/templates/nr/sustainability_pathways/docs/Factsheet_SMALLHOLDERS.pdf

Fontanari E. (2017), The modern agricultural cooperative: A cognitive-knowledge-based approach. Euricse Working Papers, 91|17. https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2940320

Fontanari E., Borzaga C. (2015), Quanto vale la cooperazione agricola italiana? In Euricse (2015), Economia cooperativa. Rilevanza, evoluzione e nuove frontiere della cooperazione italiana. Terzo Rapporto Euricse, Trento. https://euricse.eu/wp-content/uploads/2015/09/04-Fontanari-Borzaga.pdf

Fontanari E. (2018), La cooperativa agricola fra tradizione e innovazione: il caso della provincia di Trento. Research Report n. 16|18.

Fontanari E., Borzaga C., Lori M. (2019), Gruppi cooperativi e società controllate, in Istat (2019), Struttura e performance delle cooperative italiane. Roma. https://www.istat.it/produzione-editoriale/struttura-e-performance-delle-cooperative-italiane-anno-2015-rapporto-di-ricerca/

Fontanari E. (2019), La cooperativa agricola fra tradizione e innovazione. Il caso della provincia di Trento. Euricse, Research Report n. 16-18. https://euricse.eu/wp-content/uploads/2019/01/Report_Agricole_.pdf

Frascarelli A. (2016), La politica dei mercati agricoli dell'Ue per il periodo 2014-2020: un'analisi degli strumenti, Agriregionieuropa, anno 12 n.16, ISSN: 1828-5880. https://agriregionieuropa.univpm.it/it/content/article/31/46/la-politica-dei-mercati-agricoli-dellue-il-periodo-2014-2020-unanalisi-degli

Garofoli G. (2011), Piccole imprese, innovazione e territorio: economie di apprendimento e sistema innovativo locale in Garofoli G. (a cura di), Sistemi produttivi locali in Lombardia. Milano: Franco Angeli, pp. 17-35. ISBN 9788846440020.

Giacomini C. (1980), Strategia e sviluppo della cooperazione agricola in Italia. Rivi-

sta di Economia Agraria, 1: 1-15.

Giacomini C. (2014), Il movimento cooperativo nell'agricoltura italiana, in Giarè F., Petriccione G. (a cura di), La cooperazione: una nuova centralità nello sviluppo del sistema agroalimentare italiano. INEA, Roma.

Giacomini C. (2016), Organizzare le filiere per rispondere alla crisi. Agriregionieuropa, anno 12 n.46, ISSN: 1828-5880. https://agriregionieuropa.univpm.it/it/content/article/31/46/organizzare-le-filiere-rispondere-alla-crisi

Giacomini C. (2022), Poche sorprese nel Censimento dell'agricoltura. L'informatore Agrario, 27: 14-15.

Giacomini C., Petriccione G. (1993), Sviluppo e crisi della cooperazione agroalimentare negli anni ottanta, in Pacciani A., Petriccione G. (a cura di), La cooperazione agroalimentare in Italia. INEA, Studi e ricerche, Il Mulino, Bologna. ISBN 9788815036629.

Giarè F., Petriccione G. (2014) (a cura di), La cooperazione: una nuova centralità nello sviluppo del sistema agroalimentare italiano. INEA. https://www.camera.it/temiap/2014/11/10/OCD177-585.pdf

Grossman S.J., Hart O.D. (1986), The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. Journal of Political Economy, 94(4): 691-719. https://doi.org/10.1086/261404

Guiomar N., Godinho S., Pinto-Correia T., et al. (2018), Typology and distribution of small farms in Europe: Towards a better picture. Land Use Policy, 75: 784-798. https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2018.04.012.https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0264837717305227

Gulisano G., Marcianò C. (2008), I distretti rurali in Calabria: aspetti teorici, metodologici ed applicativi. Editrice Kalìt. https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/3268

Hart O.D., Moore J. (1990), Property rights and the nature of the firm. Journal of Political Economy, 98(6): 1119-1158. https://doi.org/10.1086/261729

Hart O.D., Moore J. (1996), The governance of exchanges: Members' cooperatives versus outside ownership. Oxford Review of Economic Policy, 12(4): 53-69. https://doi.org/10.1093/oxrep/12.4.53

Hendrikse G.W.J., Veerman C.P. (2001), Marketing cooperatives and financial structure: A transactional costs economics analysis. Agricultural Economics, 26: 205-216. https://doi.org/10.1111/j.1574-0862.2001.tb00064.x

Henke R., Sardone R. (2022), The 7th Italian Agricultural Census: new directions and legacies of the past. Italian Review of Agricultural Economics, 77(3): 67-75. https://doi.org/10.36253/rea-13972

Hong G., Sporleder T.L. (2007), Social capital in agricultural cooperatives: Application and measurement. The Ohio State University, Columbus, Ohio.

Iliopoulos C. (2003), Vertical integration, contracts, and the theory of the cooperative organization. Conference Paper, Vertical Markets and Cooperative Hierarchies: The Role of Cooperatives in the International Agri-Food Industry. Bad Herrenalb, 12-16 June 2003.
https://www.researchgate.net/publication/263203592_Vertical_Integration_Contracts_and_the_Theory_of_the_Cooperative_Organization

ISMEA (2023), Resilienza e strategie di sostenibilità delle piccole e medie cooperative agroalimentari nel medio-lungo termine di fronte agli shock dei mercati di approvvigionamento. ISMEA, Roma.

ISMEA (2024), Resilienza e strategie di sostenibilità delle piccole e medie cooperative agroalimentari nel medio-lungo termine di fronte agli shock dei mercati di approvvigionamento-2023. ISMEA, Roma.
https://www.ismea.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/12712

ISTAT (2019), Struttura e caratteristiche delle unità economiche del settore agricolo. Anno 2017. Statistiche report. https://istat.it/

ISTAT (2020), 7° Censimento generale dell'agricoltura. Istituto Nazionale di Statistica. Roma. https://7censimentoagricoltura.it/

Licciardo F. (2023), Le forme organizzate di impresa nell'agro-alimentare, in AA.VV. (2023), Annuario dell'agricoltura italiana 2022 LXXVI. CREA, Roma. ISBN 9788833853246.
https://www.crea.gov.it/en/-/annuario-crea-2022-italia-a-pi%C3%B9-velocit%C3%A0-ma-agroalimentare-sempre-settore-chiave

Licciardo F., Giampaolo A., Marseglia F. P., Perinotto M. (2023), Progettazione integrata di filiera nel PSR Emilia-Romagna 2014-2022. Quaderni PIF, n. 2/2023, Rete Rurale Nazionale 2014-2022, Masaf, Roma. ISBN 9788833853178.
https://doi.org/10.13140/RG.2.2.22815.12960

Licciardo F., Giampaolo A., Zanetti B., Liberati C., Di Fonzo A., Angeloni A. (2024), Progettazione integrata di filiera nel PSR Lazio 2014-2022. Quaderni PIF, n. 3/2024, Rete Rurale Nazionale 2014-2022, Masaf, Roma. ISBN 9788833853420. https://doi.org/10.13140/RG.2.2.27348.99202

Licciardo F., Macaluso D. (2024), La fase agricola nel sistema cooperativo italiano. Caratterizzazione delle aziende agricole attraverso la banca dati RICA: uno studio preliminare. Rapporto, Rete Rurale Nazionale, Masaf, Roma. https://doi.org/10.5281/zenodo.10839793

Licciardo F., Tarangioli S. (a cura di) (2023), Il supporto dei PSR 2014-2022 all'aggregazione di filiera. Attuazione fisica e finanziaria della Misura 9 - Costituzione di associazioni e organizzazioni di produttori. Rapporto, Rete Rurale Nazionale, Masaf, Roma. ISBN 9788833852577. https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/24788

Licciardo F., Zanetti B., Giampaolo A., Perinotto M., Bianchi A. (2022), Progettazione integrata di filiera nel PSR Toscana 2014-2022, Quaderni PIF, n. 1/2022, Rete Rurale Nazionale 2014-2022, Mipaaf, Roma. ISBN 9788833852096. https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/25549

Macaluso D., Licciardo F. (2023), Cooperative alla riscossa. Terra è vita, n. 35/2023, pp. 4-7.

Mantino F., Bolli M., Fagiani P. e Tarangioli S. (2010), Report on Policy Delivery Systems and their relations with types of governance models. Rudi - FP 7, Project n. 213034. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/49975/

Manzi C., Gismondi R., Truglia F.G., Giordano P. (2022), Come cambia l'agricoltura italiana: una lettura temporale e territoriale. XLIII conferenza dell'Associazione Italiana di Scienze Regionali, Milano, 5-7 settembre.

Mignemi N. (2013a), Coopératives et réutilisation sociale des biens confisqués à la mafia: le projet Libera Terra en Sicile. Revue internationale de l'économie sociale, 328: 33-47. https://doi.org/10.7202/1015526ar

Mignemi N. (2013b), Cooperative e politiche sulle "terre incolte" nel Mezzogiorno: dall'emancipazione contadina al riutilizzo sociale, in Atti del Convegno del Network Roberto Franceschi: Combattere l'esclusione, promuovere l'inclusione, Fondazione Franceschi. https://www.fondfranceschi.it/atti-dei-convegni/niccolo-mignemi-ehess-parigi-cooperative-e-politiche-sulle-terre-incolte-nel-mezzogiorno-dallemancipazione-contadina-al-riutilizzo-sociale/11609/

Minakov I.A., Belova N.N. (2022), Concentration of agricultural production: Trends and perspectives. In D.S. Nardin, O.V. Stepanova, E.V. Demchuk (Eds.), Land Economy and Rural Studies Essentials, vol. 124. European Proceedings of Social and Behavioural Sciences: 299-306. https://doi.org/10.15405/epsbs.2022.02.37

MIPAAF (2013), La tipologia comunitaria di classificazione delle aziende agricole. Regolamento CE n. 1242/2008. PPTX.
https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/2447

Montresor E. (2007), L'impresa aggregata: una risposta ai problemi dell'agricoltura italiana. Agriregionieuropa, anno 3 n. 8, ISSN: 1828-5880.
https://agriregionieuropa.univpm.it/it/content/article/31/8/limpresa-aggregata-una-risposta-ai-problemi-dellagricoltura-italiana

Ottaviani L. (2024), Report di avanzamento della spesa pubblica dei programmi di sviluppo rurale 2014-2022. Primo trimestre 2024, Rete Rurale Nazionale 2014-2022, Masaf, Roma.
https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/25275

Petriccione G. (2016), I contratti nella riforma della Pac 2014-2020. Agriregionieuropa, anno 12 n. 46, ISSN: 1828-5880.
https://agriregionieuropa.univpm.it/it/content/article/31/46/i-contratti-nella-riforma-della-pac-2014-2020

Piras F. (2024), Il ricambio generazionale in agricoltura. Gli strumenti a sostegno dei giovani in Italia e in Sardegna. Head&Line, Olbia.

RICA (2024), Sistema documentale RICA, Definizioni e metodi di calcolo.
https://rica.crea.gov.it/APP/documentazione/?page_id=2153

Royer J.S. (1995), Potential for cooperative involvement in vertical coordination and value-added activities. Agribusiness, 11(5): 473-481.

RRN (2022), Il Piano Strategico della PAC 2023-27 per un sistema agricolo, alimentare forestale sostenibile e inclusivo. https://www.reterurale.it/PAC_2023_27/PianoStrategicoNazionale

Scaramuzzi S., Belletti G., Biagioni P. (2020), Integrated Supply Chain Projects and multifunctional local development: the creation of a Perfume Valley in Tuscany. Agric Econ 8, 5. https://doi.org/10.1186/s40100-019-0150-8

Silvestri R. (2024), Aziende e superficie agricola utilizzata. Indicatori ambientali. ISPRA, 2024.
https://indicatoriambientali.isprambiente.it/it/agricoltura/aziende-e-superficie-agricola-utilizzata

Tarangioli S. (2010a), La progettazione integrata nei PSR 2007-2013, in Storti D., Zumpano C. Le politiche comunitarie per lo sviluppo rurale. Il quadro degli interventi. Rapporto 2008-2009, INEA-OPS.

Tarangioli S. (2010b), I progetti integrati: le criticità di una procedura innovativa

della politica di sviluppo rurale 2007-2013. Agriregionieuropa, anno 6 n.21, ISSN: 1828-5880.
https://agriregionieuropa.univpm.it/it/content/article/31/21/i-progetti-integrati-le-criticita-di-una-procedura-innovativa-della-politica

Tarangioli S. (2010c), I contratti di filiera in Storti D., Zumpano C. (a cura di) Le politiche comunitarie per lo sviluppo rurale. Il quadro degli interventi. Rapporto 2008-2009, INEA-OPS.

Tarangioli S. (2012), L'approccio integrato nei Psr 2007/2013. INEA, RRN 2007-2013, Roma.
https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/8912

Tarangioli S. (2019), L'integrazione e le azioni collettive della politica di sviluppo rurale nella Pac post 2020. Agriregionieuropa, anno 15 n. 56, ISSN: 1828-5880.

Tortia E.C., Valentinov V., Iliopoulos C. (2013), Agricultural cooperatives. Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity - JEOD, 2(1): 23-36.
http://dx.doi.org/10.5947/jeod.2013.002

Valentinov V. (2007), Why are cooperatives important in agriculture? An organizational economics perspective. Journal of Institutional Economics, 3(1): 55-69. https://doi.org/10.1017/S1744137406000555

Ventura F., Diotallevi F., Ricciardulli N. e Berletti M. (2011), Evaluation of policy for agri-food networks in Italian rural development programmes. WP presentato al 122° Seminario EAAE Evidence-based agricultural and rural policy making: methodological and empirical challenges of policy evaluation. Ancona 17-18 Febbraio 2011. http://dx.doi.org/10.22004/ag.econ.100281

Zamagni S. (2005), Per una teoria economico civile dell'impresa cooperativa. AICCON Working Papers, 10-2005, Associazione Italiana per la Cultura della Cooperazione e del Non Profit.

Zezza A. (2016), L'Esperienza dei Progetti Integrati di Filiera: Esperienze nel Settore Cerealicolo. Agriregionieuropa, anno 12 n. 14, ISSN: 1828-5880.
https://agriregionieuropa.univpm.it/it/content/article/31/44/lesperienza-dei-progetti-integrati-di-filiera-esperienze-nel-settore

Zumpano C. (2007), L'approccio integrato nelle politiche di sviluppo rurale: strumenti e modalità di attuazione. Agriregionieuropa, anno 3 n. 9, ISSN: 1828-5880.
https://agriregionieuropa.univpm.it/it/content/article/31/9/lapproccio-integrato-nelle-politiche-di-sviluppo-rurale-strumenti-e-modalita-di

Elenco tabelle

Tab. 2.1 - La cooperazione agroalimentare associata in Italia (2019-2023, valori assoluti e in %)
Tab. 2.2 - La struttura delle cooperative agricole per comparto produttivo (2023, valori assoluti e in %)
Tab. 2.3 - Numero di azienda agricole e superficie agricola utilizzata per ripartizione geografica (2020, valori in ettari)
Tab. 2.4 - Aziende agricole e superficie agricola utilizzata per forma giuridica nel 2020 e nel 2010 (valori assoluti e variazioni in %)
Tab. 2.5 - Dimensione media delle aziende per forma giuridica e ripartizione geografica (2020, valori in ettari)
Tab. 2.6 - Numero di società cooperative agricole per regione e variazione 2020-2010 (valori assoluti e in %)
Tab. 2.7 - Variazione dei titoli di possesso dei terreni nel 2020 e nel 2010 per le società cooperative (valori in %)
Tab. 2.8 - Aziende agricole per forma giuridica e ripartizione territoriale (2020, valori %)
Tab. 2.9 - Numero di aziende agricole, superficie agricola utilizzata e dimensione media per forma giuridica e ripartizione territoriale (2020, valori in ettari)
Tab. 2.10 - Aziende agricole e superficie agricola utilizzata per forma giuridica nel 2010, nel 2000 e nel 1990 (valori assoluti e variazioni in %)
Tab. 2.11 - Distribuzione delle aziende agricole per ripartizione territoriale (2020, valori in %)

Tab. 3.1 - Numero imprese e principali variabili economico-finanziarie della cooperazione agricola italiana (2021, valori in migliaia di euro e in %)
Tab. 3.2 - Numero imprese, fatturato e valore aggiunto delle cooperative agricole per classe d'età dell'impresa (2021, valori in migliaia di euro e in %)
Tab. 3.3 - Numero imprese, fatturato e valore aggiunto delle cooperative agricole per classe di fatturato (2021, valori in migliaia di euro e in %)
Tab. 3.4 - Numero imprese, fatturato e valore aggiunto delle cooperative agricole per settore economico (2021, valori in migliaia di euro e in %)

Tab. 3.5 - Numero imprese, fatturato e valore aggiunto delle cooperative agricole per regione e ripartizione geografica (2021, valori in migliaia di euro e in %)
Tab. 3.6 - Valore Aggiunto generato e distribuito per tipologia cooperativa (2021, valori in %)
Tab. 3.7 - Cooperative agricole di conferimento e società di capitali operanti nell'industria alimentare e delle bevande: principali variabili economico-finanziarie (2022, valori in %)
Tab. 3.8 - Composizione del valore aggiunto di cooperative agricole di conferimento e società di capitali operanti nell'industria alimentare e delle bevande (2022, valori in %)
Tab. 3.9 - Fatturato medio di cooperative agricole di conferimento e società di capitali operanti nell'industria alimentare e delle bevande (2022, valori in migliaia di euro)
Tab. 3.10 - Numero imprese e principali variabili economico-finanziarie delle controllate della cooperazione agricola italiana per regione e ripartizione geografica (2021, valori in migliaia di euro)
Tab. 3.11 - Variazione del valore aggiunto per tipologia cooperativa (anni 2017-2022, valori in %)
Tab. 3.12 - Variazione del reddito da lavoro (costo del personale) per tipologia cooperativa (anni 2017-2022, valori in %)
Tab. 3.13 - Variazione del capitale investito (totale attivo) per tipologia cooperativa (anni 2017-2022, valori in %)
Tab. 3.14 - Variazione del capitale proprio (patrimonio netto) per tipologia cooperativa (anni 2017-2022, valori in %)
Tab. 3.15 - Utile medio per tipologia cooperativa (anni 2017-2020-2022, valori in migliaia di euro)
Tab. 3.16 - Variazione del valore aggiunto per tipologia cooperativa, regione e ripartizione geografica (anni 2017-2020-2022, valori in %)
Tab. 3.17 - Variazione del valore aggiunto per forma d'impresa (anni 2017-2020-2022, valori in %)
Tab. 3.18 - Variazione del capitale investito (totale attivo) per forma d'impresa (anni 2017-2020-2022, valori in %)
Tab. 3.19 - Variazione del capitale proprio (patrimonio netto) per forma d'impresa (anni 2017-2020-2022, valori in %)

Tab. 3.20 - Utile medio per forma d'impresa (anni 2017-2020-2022, valori in migliaia di euro)
Tab. 3.21 - Incidenza dell'utile d'esercizio sul valore aggiunto per tipologia d'impresa (anni 2017-2020-2022, valori in %)

Tab. 4.1 - Cooperative analizzate per tipologia: numerosità ed età dei CdA (2022, valori assoluti)
Tab. 4.2 - Lavoratori equivalenti full-time e posizioni lavorative dipendenti per tipologia cooperativa e ripartizione geografica (2021, valori assoluti e in %)
Tab. 4.3 - Posizioni lavorative dipendenti attivate dalle cooperative per genere, età e cittadinanza (2021, valori in %)
Tab. 4.4 - Posizioni lavorative dipendenti attivate dalle cooperative per tipologia contrattuale, regime orario e qualifica professionale (2021, valori in %)
Tab. 4.5 - Posizioni lavorative dipendenti attivate dalle cooperative agricole per regime orario (2021, valori in %)
Tab. 4.6 - Posizioni lavorative dipendenti attivate dalle cooperative agricole per tipologia contrattuale (2021, valori in %)
Tab. 4.7 - Posizioni lavorative dipendenti attivate dalle cooperative agricole per regime orario (2021, valori in %)
Tab. 4.8 - Posizioni lavorative dipendenti attivate dalle cooperative agricole per tipologia contrattuale (2021, valori in %)

Tab. 5.1 - Principali caratteristiche strutturali delle aziende che cooperano e delle aziende che non cooperano (media 2017-2022)
Tab. 5.2 - Distribuzione delle aziende che cooperano sul totale per OTE a livello regionale (media 2017-2022, valori in %)

Tab. 6.1 - Stato di avanzamento delle misure 9, 16 e 19 nei PSR 2014-2022 al 31/03/2024 (valori in euro e in %)
Tab. 6.2 - Tipologie di intervento di Cooperazione attivati nei Complementi di Sviluppo Rurale regionali 2023-2027 (valori in euro e in %)
Tab. 6.3 - Spesa pubblica programmata nei Complementi di Sviluppo Rurale regionale 2023-2027 per gli interventi di Cooperazione (valori in euro e in %)

Elenco figure

Fig. 2.1 - Evoluzione delle cooperative agricole e dei soci in Italia (2014-2023, valori assoluti)
Fig. 2.2 - Distribuzione delle aziende agricole per forma giuridica - dettaglio (2020, valori in %)
Fig. 2.3 - Dimensione media per forma giuridica (2020, valori in ettari)
Fig. 2.4 - Distribuzione territoriale delle società cooperative per dimensione economica (2020, valori in %)
Fig. 2.5 - Raffronto per dimensione economica tra società cooperative e aziende individuali (2020, valori in %)
Fig. 2.6 - Numero di società cooperative agricole e incidenza sul totale delle aziende agricole per regione (2020, valori assoluti e in %)
Fig. 2.7 - Percentuale di cooperative agricole per regione (2020, valori in %)
Fig. 2.8 - Orientamento tecnico economico per forma giuridica (2020, valori in %)
Fig. 2.9 - Orientamento tecnico produttivo per dimensione economica delle cooperative (2020, valori in %)

Fig. 3.1 - Incidenza del numero delle cooperative agricole sul totale della cooperazione extra-bancaria per classe d'età dell'impresa (2021, valori in %)
Fig. 3.2 - Fatturato, valore aggiunto e risorse finanziarie investite per tipologia cooperativa (2021, valori in migliaia di euro)
Fig. 3.3 - Incidenza del numero delle cooperative agricole sul totale della cooperazione extra-bancaria per classe d'età dell'impresa (2021, valori in %)
Fig. 3.4 - Incidenza del numero delle cooperative agricole sul totale della cooperazione extra-bancaria per classe di fatturato (2021, valori in %)
Fig. 3.5 - Incidenza delle cooperative agricole su numero imprese e fatturato della cooperazione extra-bancaria per regione e ripartizione geografica (2021, valori in %)
Fig. 3.6 - Valore aggiunto pro-capite di cooperazione agricola e industria alimentare per regione e ripartizione geografica in ordine decrescente (2021, valori in unità di euro)
Fig. 3.7 - Peso cooperazione agricola sul valore aggiunto del comparto agrico-

lo e dell'industria alimentare per regione e ripartizione geografica (2021, valori in %)
Fig. 3.8 - Peso cooperazione agricola sul valore aggiunto del comparto agricolo e dell'industria alimentare per ripartizione geografica (2021, valori in %)

Fig. 4.1 - Dimensione dei CdA per tipologia cooperativa (2022, valori assoluti)
Fig. 4.2 - Consiglieri e presidenti con meno di 35 anni per tipologia cooperativa (2022, valori in %)
Fig. 4.3 - Composizione dei CdA per classe d'età e tipologia cooperativa (2022, valori in %)
Fig. 4.4 - Età media dei CdA delle cooperative agricole* per regione (2022, valori assoluti)
Fig. 4.5 - Presidenti e consiglieri: presenza femminile per tipologia cooperativa (2022, valori in %)
Fig. 4.6 - Presenza femminile nei CdA delle cooperative agricole* per regione (2022, valori in %)
Fig. 4.7 - Posizioni lavorative nelle cooperative agricole per provincia (2021, valori assoluti)
Fig. 4.8 - Posizioni lavorative nelle cooperative agricole ogni 1.000 abitanti per provincia (2021, valori in %)
Fig. 4.9 - Variazione delle posizioni lavorative per tipologia cooperativa - numeri indice (anno base=2017) (anni 2017-2021)
Fig. 4.10 - Variazione dei lavoratori equivalenti full-time per tipologia cooperativa - numeri indice (anno base=2017) (anni 2017-2021)
Fig. 4.11 - Peso lavoratori equivalenti full-time delle cooperative agricole sulle ULA dipendenti e totali dei settori primario e dell'industria alimentare* (2021, valori in %)
Fig. 4.12 - Peso dell'occupazione delle cooperative e aziende agricole associate sul totale delle ULA dei settori agricolo e dell'industria alimentare (2021, valori in %)

Fig. 5.1 - Il quadro di riferimento dell'analisi
Fig. 5.2 - Distribuzione delle aziende che cooperano e non per OTE (media 2017-2022, valori in %)
Fig. 5.3 - Incidenza delle aziende che cooperano e non per OTE (media 2017-

2022, valori in %)
Fig. 5.4 - Distribuzione regionale delle aziende che cooperano (media 2017-2022, valori in %)
Fig. 5.5 - Distribuzione territoriale delle aziende agricole che cooperano - dettaglio per OTE (media 2017-2022, valori in %)
Fig. 5.6 - Distribuzione delle aziende che cooperano per OTE e classe di dimensione economica (media 2017-2022, valori in %)
Fig. 5.7 - Distribuzione delle aziende che cooperano e non per OTE e DE (media 2017-2022, valori in %)
Fig. 5.8 - Distribuzione delle aziende che cooperano e non per DE in regioni determinate (media 2017-2022, valori in %)
Fig. 5.9 - Incidenza del valore della PLV proveniente da aziende che cooperano sul valore della PLV nazionale per OTE (a sinistra) e sul valore totale della PLV nazionale (a destra) (media 2017-2022, valori in %)
Fig. 5.10 - Incidenza del valore della PLV proveniente da aziende che cooperano sul valore della PLV nazionale per classe di dimensione economica (DE) (a sinistra) e sul valore totale della PLV nazionale (a destra) (media 2017-2022, valori in %)
Fig. 5.11 - Incidenza del valore della PLV proveniente da aziende che cooperano sul valore della PLV regionale/provinciale (in alto) e sul valore totale della PLV nazionale (in basso) (media 2017-2022, valori in %)
Fig. 5.12 - Distribuzione per OTE del valore delle vendite e dei conferimenti a società cooperative sul valore della PLV proveniente da aziende che cooperano (media 2017-2022, valori in %)
Fig. 5.13 - Distribuzione del valore delle vendite e dei conferimenti a società cooperative sul valore della PLV proveniente da aziende che cooperano (media 2017-2022, valori in %)
Fig. 5.14 - Reddito netto medio delle aziende che cooperano e non per OTE (media 2017-2022, valori in euro e in %)
Fig. 5.15 - Reddito netto medio delle aziende che cooperano e non per classe di dimensione economica (media 2017-2022, valori in euro e in %)
Fig. 5.16 - Redditività netta del lavoro (RN/ULT) nelle aziende che cooperano e non per OTE (media 2017-2022, valori in euro e in %)
Fig. 5.17 - Redditività netta del lavoro (RN/ULT) nelle aziende che cooperano e non per classe di dimensione economica (media 2017-2022, valori in

euro e in %)
Fig. 5.18 - Distribuzione per comparto delle aziende che hanno aderito almeno ad un GO-PEI (valori in %)
Fig. 5.19 - Distribuzione per tipologia di innovazione (valori in %)
Fig. 5.20 - Distribuzione delle aziende che hanno aderito almeno ad un GO-PEI per DE (valori in %)

Finito di stampare
nel mese di novembre 2024
da 4graph.it

Rete Rurale Nazionale
Ministero dell'agricoltura, della sovranità alimentare e delle foreste

Via XX Settembre, 20 Roma

RETERURALE.IT

Pubblicazione realizzata con il contributo FEASR (Fondo europeo per l'agricoltura e lo sviluppo rurale) nell'ambito del Programma Rete Rurale Nazionale 2014-2022

ISBN: 978-88-3385-396-3