

LA FASE AGRICOLA NEL SISTEMA COOPERATIVO ITALIANO

Caratterizzazioni delle aziende agricole attraverso la banca
dati RICA: uno studio preliminare

Rapporto



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 

Autori: Francesco Licciardo , Dario Macaluso 

Premessa: Alessandro Monteleone 

Elaborazione dati: Dario Macaluso 

Il lavoro è frutto comune del lavoro degli autori.

Peer review: Gaetana Petriccione, Serena Tarangioli

Gli autori ringraziano del lavoro comune la dott.ssa Gaetana Petriccione e la dott.ssa Serena Tarangioli, i loro utili suggerimenti hanno contribuito a rendere l'analisi più leggibile.

Impaginazione, grafica e editing dei testi: Anna Lapoli

Progettazione grafica: Roberta Ruberto

Data: Marzo 2024

DOI: 10.5281/zenodo.10839793

Citazione suggerita: 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. DOI: 10.5281/zenodo.10839793



Indice

Acronimi	4
Elenco tabelle	5
Elenco figure	5
Abstract	7
Premessa	8
1. L'uso della Rete di Informazione Contabile Agricola per la valutazione delle performance aziendali ...	10
1.1 Cenni metodologici e limiti dell'analisi.....	10
2. Le caratteristiche delle aziende agricole che aderiscono a forme cooperative: una lettura attraverso i dati della RICA.....	14
2.1 Principali dati di struttura.....	14
2.2 Distribuzione territoriale	17
2.3 Classe dimensionale e produzione lorda vendibile	20
3. Indici di redditività	26
4. Osservazioni conclusive	29
Bibliografia.....	30



Acronimi

BDR	Banca dati della RICA
DE	Dimensione economica
OTE	Orientamento Tecnico Economico
PLV	Produzione lorda vendibile
RICA	Rete d'Informazione Contabile Agricola
RN	Reddito Netto
SAU	Superficie Agricola Utilizzata
SO/PS	Standard Output/Produzione Standard
SPA	Struttura delle Produzioni Agricole
UBA	Unità di Bestiame Adulto
ULF	Unità di lavoro Familiari
ULT	Unità di Lavoro Totali



Elenco tabelle

TABELLA 1 - PRINCIPALI CARATTERISTICHE STRUTTURALI DELLE AZIENDE CHE COOPERANO E DELLE AZIENDE CHE NON COOPERANO (MEDIA 2015-2020)	14
TABELLA 2 - INCIDENZA DELLE AZIENDE CHE COOPERANO SUL TOTALE PER OTE A LIVELLO REGIONALE (MEDIA 2015-2020, VALORI IN %)	19

Elenco figure

FIGURA 1 - IL QUADRO DI RIFERIMENTO	11
FIGURA 2 - INCIDENZA DELLE AZIENDE CHE COOPERANO E NON PER OTE (MEDIA 2015-2020, VALORI IN %)	16
FIGURA 3 - DISTRIBUZIONE DELLE AZIENDE CHE COOPERANO E NON PER OTE (MEDIA 2015-2020, VALORI IN %)	17
FIGURA 4 - DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE AZIENDE CHE COOPERANO (MEDIA 2015-2020, VALORI IN %)	17
FIGURA 5 - DISTRIBUZIONE TERRITORIALE DELLE AZIENDE AGRICOLE CHE COOPERANO - DETTAGLIO PER OTE (MEDIA 2015-2020, VALORI IN %)	18
FIGURA 6 - DISTRIBUZIONE DELLE AZIENDE CHE COOPERANO PER OTE E CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (MEDIA 2015-2020, VALORI IN %)	20
FIGURA 7 - DISTRIBUZIONE DELLE AZIENDE CHE COOPERANO E NON PER OTE E DE (MEDIA 2015-2020, VALORI IN %)	21
FIGURA 8 - DISTRIBUZIONE DELLE AZIENDE CHE COOPERANO E NON PER DE E REGIONE/PROVINCIA AUTONOMA (MEDIA 2015-2020, VALORI IN %)	22
FIGURA 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 2015-2020, VALORI IN %)	23
FIGURA 10 - INCIDENZA DEL VALORE DELLA PLV PROVENIENTE DA AZIENDE CHE COOPERANO SUL VALORE DELLA PLV NAZIONALE PER CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (A SINISTRA) E SUL VALORE TOTALE DELLA PLV NAZIONALE (A DESTRA) (MEDIA 2015-2020, VALORI IN %)	23
FIGURA 11 - INCIDENZA DEL VALORE DELLA PLV PROVENIENTE DA AZIENDE CHE COOPERANO SUL VALORE DELLA PLV REGIONALE (A SINISTRA) E SUL VALORE TOTALE DELLA PLV NAZIONALE (A DESTRA) (MEDIA 2015-2020, VALORI IN %)	24
FIGURA 12 - INCIDENZA PER OTE DEL VALORE DELLE VENDITE E DEI CONFERIMENTI A COOPERATIVE SUL VALORE DELLA PLV NAZIONALE PROVENIENTE DA AZIENDE CHE COOPERANO (MEDIA 2015-2020, VALORI IN %)	25
FIGURA 13 - INCIDENZA DEL VALORE DELLE VENDITE E DEI CONFERIMENTI A COOPERATIVE SUL VALORE DELLA PLV REGIONALE PROVENIENTE DA AZIENDE COOPERANTI (MEDIA 2015-2020, VALORI IN %)	25
FIGURA 14 - REDDITO NETTO MEDIO DELLE AZIENDE CHE COOPERANO E NON PER OTE (MEDIA 2015-2020, VALORI IN EURO E IN %)	26
FIGURA 15 - REDDITO NETTO MEDIO DELLE AZIENDE CHE COOPERANO E NON PER CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (MEDIA 2015-2020, VALORI IN EURO E IN %)	27



FIGURA 16 - REDDITIVITÀ NETTA DEL LAVORO (RN/ULT) NELLE AZIENDE CHE COOPERANO E NON PER OTE (MEDIA 2015-2020, VALORI IN EURO E IN %)	27
FIGURA 17 - REDDITIVITÀ NETTA DEL LAVORO (RN/ULT) NELLE AZIENDE CHE COOPERANO E NON PER CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (MEDIA 2015-2020, VALORI IN EURO E IN %)..	28



Abstract

La frammentazione del settore primario è uno dei principali fattori che limitano la competitività delle imprese, non solo in termini di costi di produzione e servizi offerti, ma anche di reperimento e diffusione delle innovazioni. Tale fattore, inoltre, accentua la conflittualità lungo la filiera generando sperequazione nel potere di mercato tra la fase a monte (agricoltura) e quelle di trasformazione e distribuzione.

In tale scenario, il coordinamento e l'integrazione tra aziende all'interno delle filiere risulta di grande importanza per superare il problema della frammentazione.

Il coordinamento si realizza nel sistema agro-alimentare attraverso una grande pluralità di forme e di strumenti tecnici e giuridici, con livelli di formalizzazione e complessità molto diversificati. Tra questi strumenti, quello tradizionalmente più usato e governato da un quadro normativo specifico è rappresentato dall'impresa cooperativa.

Nel presente studio, che sfrutta le potenzialità informative della RICA italiana, vengono confrontate le caratteristiche strutturali ed economiche delle aziende che aderiscono ad una cooperativa per il conferimento di prodotti o per la fruizione di servizi o ancora per la fruizione di mezzi tecnici. Quello che emerge dallo studio è che le aziende di piccole dimensioni, pur aderendo a forme cooperative, permangono come anello debole della catena non riuscendo a trarre dall'aggregazione gli attesi benefici di natura economica.

Abstract

The fragmentation of the primary sector is one of the main factors limiting the competitiveness of farmers, not only in terms of production costs and services offered but also in terms of finding and disseminating innovations. Moreover, this factor accentuates conflicts along the supply chain, generating inequality in market power between the upstream phase (agriculture), as well as in the processing and distribution phases.

In this scenario, coordination and integration between companies within supply chains are of great importance to overcome the problem of fragmentation. Coordination takes place in the agrifood system through a great plurality of forms, and technical and legal instruments, with varying levels of formalization and complexity. Among these instruments, the one traditionally most used and governed by a specific regulatory framework is the cooperative enterprise.

In the present study, which takes advantage of the information potential of the Italian FADN, we compared the structural and economic characteristics of companies that join a cooperative for the supply of products or the use of services or technical means. The study shows that small companies, despite adhering to cooperative forms, remain a weak link in the chain, failing to reap the expected economic benefits from aggregation.



Premessa

«La Repubblica riconosce la funzione sociale della cooperazione a carattere di mutualità e senza fini di speculazione privata. La legge ne promuove e favorisce l'incremento con i mezzi più idonei e ne assicura, con gli opportuni controlli, il carattere e le finalità.»

Art. 45 della Costituzione italiana

L'aggregazione dell'offerta può rappresentare una delle principali strategie che le aziende agricole italiane possono perseguire per superare i limiti dimensionali, sfruttare le economie di scala e rafforzare la propria posizione contrattuale con gli altri attori della filiera, favorendo quindi, una migliore distribuzione del valore aggiunto prodotto. In questo senso, la promozione di processi collaborativi riveste 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". L'obiettivo è stato, ovviamente, 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 aggregazioni, come quelli di tipo cooperativo, che consentirebbero all'Italia di avvicinarsi maggiormente alle altre realtà europee, dove il modello cooperativo è storicamente più presente.

Sebbene la cooperazione agro-alimentare italiana abbia registrato un notevole sviluppo, con cifre significative in termini di presenza territoriale, dimensioni aziendali e quota di prodotto lavorata e/o commercializzata in alcuni settori, tale crescita è ancora insufficiente e soprattutto disomogenea sul territorio nazionale. Inoltre, il potere contrattuale degli agricoltori, strumento chiave della cooperazione stessa, rimane ancora nettamente basso rispetto alle altre fasi della filiera e permane la necessità di aggregare l'offerta per sostenere le dinamiche di mercato, soprattutto dei prodotti più di nicchia e per quelli di qualità che caratterizzano il Made in Italy.

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

Il punto di partenza di questo lavoro, sono gli ultimi dati resi disponibili dall'Alleanza delle Cooperative Italiane che mostrano una decisa ripresa del movimento cooperativo nel nostro Paese. Nel corso del 2022, infatti, il numero di cooperative operanti nel sistema agro-alimentare nazionale è superiore a 4.500 unità, con un peso economico-finanziario di circa 42 miliardi di euro. Altrettanto rilevanti sono i numeri della base sociale, espressione del principio di mutualità delle cooperative, che è rappresentata da quasi 700 mila soci. I dati disponibili, inoltre, rivelano una crescita del numero di imprese attive (+5,3%) che, in un'ottica di medio periodo, inverte la dinamica negativa osservata negli anni più recenti, enfatizzando la grande capacità di rinnovamento e adattamento di questo modello organizzativo ai mutamenti intervenuti nel sistema economico e sociale del Paese, e ancora



in corso, a seguito delle diverse emergenze che hanno caratterizzato gli scenari globali con impatti sui costi di produzione e sui meccanismi di formazione del prezzo finale dei prodotti.

Lo spirito specifico dello studio è quello di analizzare le principali caratteristiche strutturali ed economiche delle aziende agricole italiane che afferiscono al sistema delle cooperative. Lo studio, i cui risultati preliminari sono presentati in questo lavoro, si basa sulle informazioni disponibili nella Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA) relative alle aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono ad una cooperativa.

Il confronto tra le unità che hanno aderito e/o conferiscono ad una cooperativa e quelle che non appartengono a tale sistema evidenzia in maniera chiara alcuni elementi strutturali:

- le aziende del “mondo cooperativo” si caratterizzano per minori dimensioni sia in termini di superficie agricola utilizzata, che di dimensione economica;
- le aziende che cooperano risultano maggiormente orientate all’adozione di produzioni biologiche e di processi di diversificazione aziendale complice, probabilmente, il maggior peso rivestito dai giovani come capo azienda;
- in termini di Orientamento Tecnico Economico le aziende aderenti a cooperative risultano più frequentemente specializzate in viticoltura, nei fruttiferi e nei bovini da latte;
- a livello territoriale, le regioni con maggior presenza di aziende agricole che cooperano sono Puglia, Veneto, Trentino-Alto Adige, Emilia-Romagna e Sicilia che insieme raggiungono oltre il 60% del totale.

Più complessa appare la situazione sotto il profilo economico:

- in diversi casi le aziende che aderiscono a forme cooperative conseguono un reddito netto mediamente più elevato rispetto alle omologhe che non cooperano. Questo è particolarmente vero con riferimento alle aziende specializzate nell’ortofloricoltura, nei fruttiferi e nei seminativi;
- nello stesso tempo, nei comparti produttivi dove è più diffuso il modello cooperativo la quota di produzione lorda vendibile non risulta particolarmente elevata, evidenza dei possibili margini di incremento della concentrazione dell’offerta.

Ovviamente, il lavoro rappresenta il punto di partenza e lo stimolo a comprendere meglio con gli operatori del settore le dinamiche in corso, i fattori che favoriscono o disincentivano la cooperazione o l’aggregazione, i fabbisogni di intervento dei diversi comparti produttivi e come migliorare gli strumenti di politica agricola per garantire la giusta remunerazione alle aziende agricole per le rispettive produzioni, migliorando la loro posizione nella catena del valore.



1. L'uso della Rete di Informazione Contabile Agricola per la valutazione delle performance aziendali

1.1 Cenni metodologici e limiti dell'analisi

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)¹ 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 e di confrontarne le caratteristiche strutturali ed economiche anche in relazione alle tre dimensioni considerate per la stratificazione del campione ovvero distribuzione territoriale², dimensione economica³ (DE) e orientamento tecnico economico⁴ (OTE).

In particolare, le unità produttive sono state identificate come "aziende che cooperano" se negli anni 2015-2020, arco temporale di riferimento per l'analisi, hanno:

- aderito ad una cooperativa per il conferimento di prodotti o per la fruizione di servizi o ancora per la fruizione di mezzi tecnici;
- 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 (Produzione standard, Superficie Agricola Utilizzata, Unità di Bovino Adulto)⁵, 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

¹ Per approfondimenti sull'utilizzo della BDR, quale fonte di dati secondari per analisi di diversa natura si rimanda, tra gli altri, a Cristiano et al. (2020), Varia et al. (2023), Macaluso et al. (2024).

² La collocazione territoriale coincide con le circoscrizioni amministrative, corrispondenti alle 19 regioni amministrative e alle due Province Autonome di Trento e Bolzano.

³ 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>

⁴ 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>

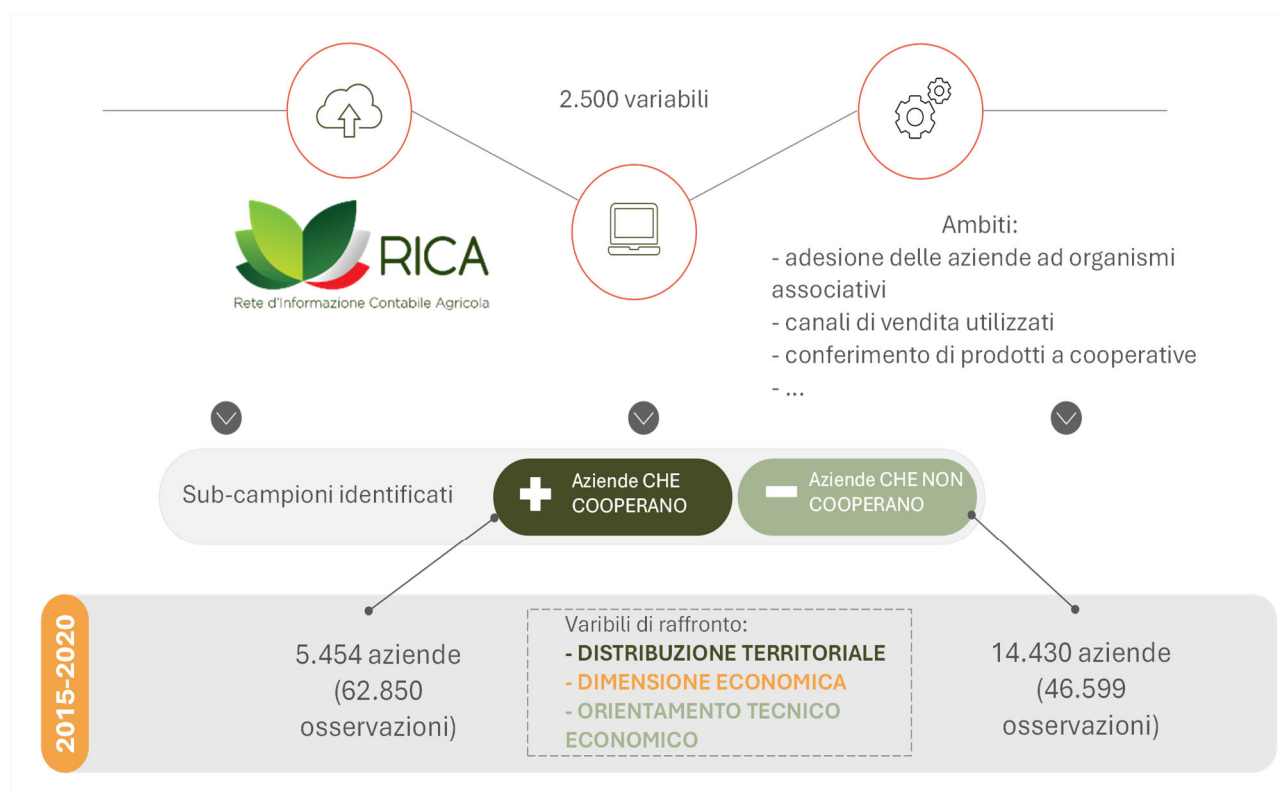
⁵ Per ulteriori informazioni sulla metodologia di campionamento si veda <https://rica.crea.gov.it/come-funziona-726.php>



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 da parte 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 62.850 osservazioni disponibili nel periodo 2015-2020, ne sono state identificate 16.251 (circa un quarto del totale) riconducibili a 5.454 aziende che cooperano, e 46.599 osservazioni relative a 14.430 aziende che non cooperano.

Figura 1 - Il quadro di riferimento



Fonte: elaborazione degli autori



Box - La Rete di Informazione Contabile Agricola

La Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA) è una indagine campionaria annuale istituita dalla Commissione Economica Europea con il Regolamento n. 79/65/CEE del Consiglio del 15 giugno 1965, successivamente aggiornata con il Regolamento (CE) n. 1217/2009 del Consiglio del 30 novembre 2009 e s.m.i., con lo scopo di raccogliere informazioni sui redditi e sul funzionamento economico delle aziende agricole europee e di supportare la valutazione dell'impatto delle misure attivate nell'ambito della Politica Agricola Comune (PAC). La RICA, grazie all'impostazione comune adottata da tutti gli Stati membri dell'Unione, secondo quanto previsto dalla normativa specifica, rappresenta l'unica fonte armonizzata di dati microeconomici in agricoltura.

Alla base della metodologia vi sono:

- la tipologia unionale delle aziende agricole, una classificazione delle aziende in classi di OTE e classi di dimensione economica DE utilizzata principalmente, oltre che nell'ambito della RICA, anche nelle indagini comunitarie sulla struttura delle produzioni agricole (SPA) e nei Censimenti dell'agricoltura.
- il concetto di produzione standard, ossia il valore della produzione di ciascuna attività produttiva agricola, vegetale e animale, corrispondente alla situazione media di una determinata regione⁶;

Le informazioni vengono rilevate annualmente in tutti gli Stati membri tramite un'agenzia di collegamento nazionale (il CREA - Centro di ricerche Politiche e bioeconomia per l'Italia) presso circa 80.000 aziende e riguardano approssimativamente 1.000 variabili riferite a dati fisici, strutturali, economici, finanziari e patrimoniali. I dati raccolti confluiscono nella cosiddetta Scheda aziendale, la cui struttura è stabilita da apposite norme.

In Italia l'indagine viene svolta a partire dal 1968 su un campione di circa 11.000 aziende. Negli anni, il quadro informativo della RICA italiana è divenuto sempre più ampio rispetto a quanto previsto dalla Scheda aziendale e le oltre 2.500 variabili oggi rilevate consentono di realizzare analisi su numerose tematiche, tra le altre: costi di produzione, redditività delle attività agricole, innovazione in agricoltura, produttività delle aziende agricole, sostenibilità ambientale, ruolo della famiglia agricola.

Le aziende che partecipano all'indagine, al fine di garantire la rappresentatività, vengono selezionate sulla scorta di un piano di campionamento redatto in ciascuno Stato membro che prevede una stratificazione per regione, DE e OTE. Il campione non rappresenta tutto l'universo delle aziende agricole ma solo quelle che, in base alla DE, possono essere considerate professionali ed orientate al mercato⁷. In Italia, la metodologia di selezione delle unità campionarie, basata su criteri probabilistici (selezione casuale), consente il calcolo e l'utilizzo di coefficienti di riporto all'universo (pesi) per estendere i risultati delle variabili strategiche⁸, e di quelle ad esse direttamente correlate, alla popolazione di riferimento. Di contro, per le altre variabili, quali ad esempio quelle relative ai risultati settoriali (margini lordi⁹) delle colture e degli allevamenti, non può essere assicurata la rappresentatività statistica.

⁶ Nello specifico, la produzione standard è pari al valore monetario della produzione agricola lorda "franco azienda", dato dalla somma del valore del prodotto principale e degli eventuali prodotti secondari. Sono esclusi l'IVA, le imposte sui prodotti e gli aiuti diretti. Ai fini del calcolo si fa riferimento ad un periodo produttivo di 12 mesi, alla situazione media di una determinata regione e ai dati di base medi calcolati per un periodo di 5 anni. Il metodo di calcolo per determinare le produzioni standard di ogni attività produttiva e le procedure di raccolta dei dati corrispondenti sono stabiliti nell'allegato VI del Regolamento di esecuzione (UE) n. 2015/220 della Commissione del 3 febbraio 2015.

⁷ La soglia minima di inclusione nel campo di osservazione RICA è stabilita da ciascuno Stato membro ed è fissata da appositi regolamenti (in Italia è pari a 8.000 euro di PS).

⁸ PS, Superficie Agricola Utilizzata (SAU), Unità di Bovino Adulto (UBA). Per ulteriori informazioni sulla metodologia di campionamento si veda <https://rica.crea.gov.it/come-funziona-726.php>

⁹ Il margine lordo di un processo produttivo (coltura o allevamento), secondo la metodologia RICA italiana, è determinato dalla differenza tra il valore della produzione, corrispondente alla somma del valore del prodotto principale e degli eventuali prodotti secondari, e i costi di produzione. Per maggiori dettagli si veda il box specifico.



Ciononostante, anche in questi casi la RICA rappresenta una risorsa capace di fornire un quadro informativo con elevato livello di dettaglio per le analisi di numerose tematiche.

La diffusione dei dati della RICA italiana avviene, nel rispetto delle norme sulla tutela dei dati personali (Reg. (UE) n. 2016/679) e del segreto statistico (D.L. 322/1989), attraverso due canali distinti:

- AREA-RICA (<http://rica.crea.gov.it/public/it/area.php>), ad accesso libero, nel quale i dati sono consultabili in forma aggregata mediante interrogazioni di tipo standard
- Banca Dati RICA (<https://bancadaticrica.crea.gov.it>), di seguito BDR, con accesso riservato ai soli soggetti che afferiscono al Sistema Statistico Nazionale (SISTAN), dalle cui tabelle¹⁰ è possibile estrarre i dati elementari.

In entrambi i casi restano validi gli obblighi di riservatezza e di trattamento dei dati che impongono la pubblicazione di dati medi riferiti ad una numerosità adeguata di casi (almeno 5 osservazioni).

¹⁰ La struttura della BDR è descritta in dettaglio al link https://rica.crea.gov.it/APP/documentazione/?page_id=2378



2. Le caratteristiche delle aziende agricole che aderiscono a forme cooperative: una lettura attraverso i dati della RICA

2.1 Principali dati di struttura

In prima approssimazione, dall'analisi dei dati emergono alcuni aspetti caratterizzanti i due gruppi, sia in termini strutturali che organizzativi (**Tabella 1**). Si può osservare, ad esempio, che tra le aziende che aderiscono e/o conferiscono ad una cooperativa, malgrado una minore disponibilità di Superficie Agricola Utilizzata (SAU), mediamente 15,7 ettari contro 20,3 ettari, e una produzione standard aziendale inferiore (circa 182 mila euro vs 195 mila euro), le aziende di dimensioni medie¹¹ rappresentano circa il 50% del totale contro il 44% delle aziende che non cooperano. Per tale sub-campione si evidenzia, invece, una maggiore frequenza (23% vs 17%) di unità produttive di piccole dimensioni¹².

Tabella 1 - Principali caratteristiche strutturali delle aziende che cooperano e delle aziende che non cooperano (media 2015-2020)

	Unità di misura	Aziende che cooperano	Aziende che non cooperano
Osservazioni (tot. periodo)	n.	16.251	46.599
Osservazioni (media annua)	n.	2.709	7.767
Aziende grandi (> 100 mila euro PS)	%	32,6	33,3
Aziende medie (25-100 mila euro PS)	%	50,5	43,7
Aziende piccole (< 25 mila euro PS)	%	16,9	23,0
Aziende specializzate nelle coltivazioni	%	72,1	66,3
Aziende specializzate negli allevamenti	%	24,3	28,6
Aziende biologiche	%	13,9	4,9
Aziende che diversificano	%	14,3	5,0
Aziende condotte da giovani	%	12,8	4,5
Aziende condotte da donne	%	19,0	6,6
Produzione Standard aziendale	euro	182.304	194.954
Superficie Aziendale Totale (SAT)	ha	18,9	23,6
Superficie Agricola Utilizzata (SAU)	ha	15,7	20,3

segue

¹¹ Produzione standard aziendale compresa tra 25 mila e 100 mila euro.

¹² Produzione standard aziendale inferiore a 25 mila euro.



	Unità di misura	Aziende che cooperano	Aziende che non cooperano
SAU in affitto	ha	6,3	8,6
SAU irrigata	ha	4,0	4,2
Incidenza SAU in affitto	%	40,0	42,5
Incidenza SAU Irrigata	%	25,7	20,8
Unità Bovine Adulte (UBA)	n.	10,4	15,4
Potenza macchine aziendali	kw	133,8	129,1
Ore di lavoro manodopera aziendale	n.	2.844	2.970
Unità Lavorative Totali (ULT)	n.	1,3	1,4
Unità Lavorative Familiari (ULF)	n.	1,0	1,0
Incidenza del lavoro familiare (ULF/ULT)	%	77,1	74,6
Intensità del lavoro (SAU/ULT)	ha	11,9	14,8
Grado di meccanizzazione (KW/SAU)	kw/ha	8,5	6,4
Intensità del lavoro dei terreni (GG/SAU)	giorni/ha	22,7	18,3

Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA

Relativamente all'organizzazione dell'attività produttiva e alle scelte strategiche, i dati mostrano che le aziende che cooperano risultano più propense ad adottare metodi di produzione biologica e sono orientate verso processi di diversificazione aziendale. Nello specifico, nel sub-campione si rileva un'incidenza del 14% di imprese che diversificano¹³ e la stessa quota per quelle che praticano l'agricoltura biologica. Diversamente, nelle aziende che non cooperano il peso di quelle che diversificano e che aderiscono al metodo biologico è nettamente inferiore (per entrambe le caratteristiche nella misura del 5%).

Si rilevano differenze apprezzabili anche relativamente al profilo del conduttore: tra le aziende che cooperano il 19% sono condotte da donne (meno del 7% per le aziende che non cooperano) e nel 13% dei casi da giovani (meno del 5% nelle aziende che non cooperano).

Passando a considerare alcuni aspetti più propriamente tecnico-produttivi, 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 6,4 Kw per ettaro di SAU);
- l'intensità del lavoro dei terreni, ossia il numero di giornate lavorate per ettaro di SAU, pari a 22,7 gg/ha nelle aziende che cooperano e a 18,3 gg/ha e in quelle che non cooperano;

¹³ Aziende che esercitano attività connesse all'agricoltura.



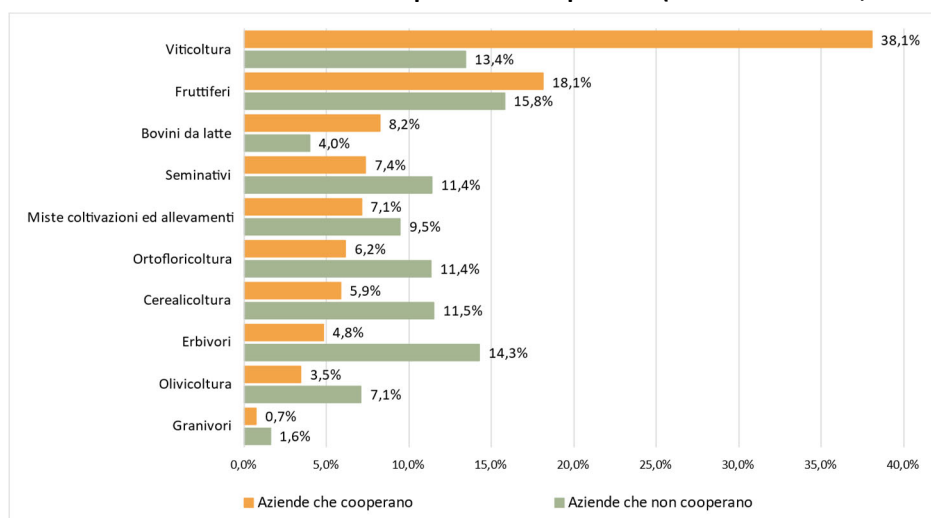
- l'intensità del lavoro, cioè la quantità di SAU gestita da un'unità di lavoro aziendale, che risulta inferiore nelle aziende che cooperano (11,9 ettari vs 14,8 ettari per unità di lavoro aziendale).

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

In entrambi i gruppi risultano di gran lunga più rappresentati gli orientamenti tecnici economici specializzati nelle coltivazioni, i quali si apprezzano maggiormente per le aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono i propri prodotti a forme cooperative (72% vs il 66%).

Ad un livello di maggior dettaglio (**Figura 2**), tra le aziende aderenti a cooperative risultano decisamente più numerose quelle specializzate in viticoltura (38,1%), nei fruttiferi (18,1%) e nei bovini da latte (8,2%). La partecipazione delle aziende rispecchia le caratteristiche tipiche della cooperazione agricola nazionale che, a fine 2022, risulta specializzata, in particolare, nell'ortofrutta (21,5%), nel lattiero caseario (12,9%) e il vitivinicolo (10,5%) (Licciardo, 2024).

Figura 2 - Incidenza delle aziende che cooperano e non per OTE (media 2015-2020, valori in %)

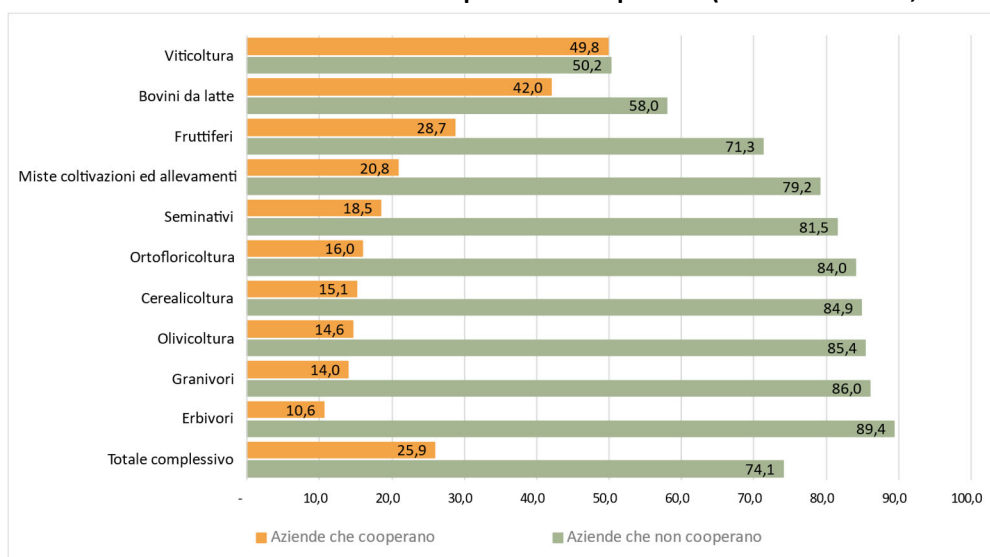


Note: 100% = totale delle aziende di ciascun sub-campione.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA

Se si considera il totale delle aziende per ciascun OTE (**Figura 3**), emergono ancora una volta i tre orientamenti evidenziati e, in particolare, la viticoltura, nel cui ambito quasi il 50% è rappresentato da aziende agricole che cooperano, seguono i bovini da latte (42% per le aziende che cooperano; 58% per quelle che non cooperano) e i fruttiferi (28,7% per le aziende che cooperano e 71,3% per quelle che non cooperano).

Figura 3 - Distribuzione delle aziende che cooperano e non per OTE (media 2015-2020, valori in %)



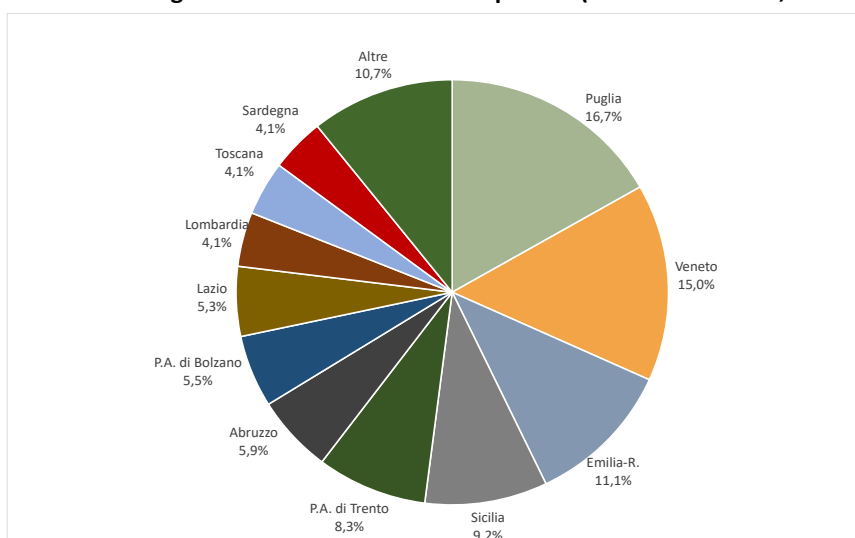
Note: 100% = totale delle aziende di ciascun OTE.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA

2.2 Distribuzione territoriale

Le regioni dove si concentrano maggiormente le aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono i propri prodotti a forme cooperative sono Puglia (16,7%), Veneto (15%), Trentino-Alto Adige (13,8%, di cui l'8,3% nella Provincia Autonoma (P.A.) di Bolzano e il 5,5% in quella di Trento), Emilia-Romagna (11,1%) e Sicilia (9,2%) che insieme ragguagliano oltre il 60% del totale (**Figura 4**).

Figura 4 - Distribuzione regionale delle aziende che cooperano (media 2015-2020, valori in %)



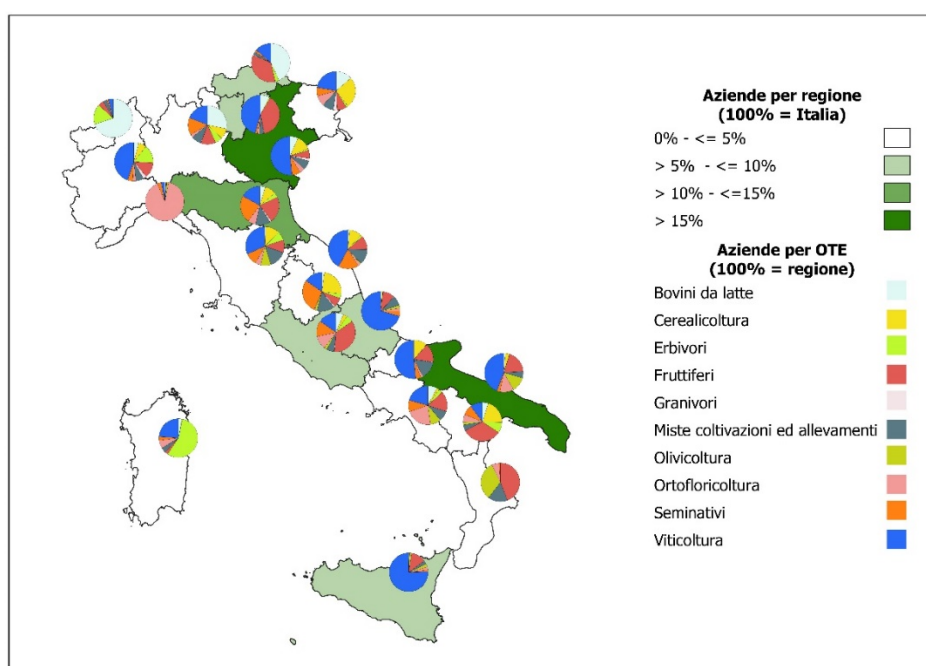
Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA



L'analisi della distribuzione delle aziende che cooperano per regione e OTE (**Figura 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 44% delle aziende che cooperano sono specializzate in viticoltura, il 19% nei fruttiferi e il 12% in olivicoltura; in Veneto circa il 52% delle aziende sono specializzate in viticoltura e il 12% in cerealicoltura; in Trentino-Alto Adige prevalgono le aziende specializzate in viticoltura (46% nella P.A. di Trento e 14% in quella di Bolzano), nei fruttiferi (38% nella P.A. di Trento e 35% 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 seminativi (23% delle aziende), fruttiferi (22%) e viticoltura (17%); in Sicilia le aziende specializzate in viticoltura raggiungono il 76% del totale.

Passando a considerare il totale delle aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono i propri prodotti a forme cooperative di ciascun OTE, è possibile mostrare la particolare rilevanza di alcune Regioni per specifici orientamenti produttivi (**Tabella 2**). Le aziende olivicole, ad esempio, sono localizzate in Puglia per il 60% (Calabria: 13%; Toscana: 10%), quelle specializzate nei bovini da latte si trovano prevalentemente nella P.A. di Bolzano (43%) seguite, anche se con un notevole scarto, da Lombardia (14%) e Veneto (12%), le viticole si distribuiscono tra Veneto (20%), Puglia (19%) e Sicilia (18%), le ortofloricole in Puglia (31%) e le cerealicole in Veneto (31%).

Figura 5 - Distribuzione territoriale delle aziende agricole che cooperano - dettaglio per OTE (media 2015-2020, valori in %)



Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA



Tabella 2 - Incidenza delle aziende che cooperano sul totale per OTE a livello regionale (media 2015-2020, valori in %)

	Viticultura	Seminativi	Ortofloricoltura	Olivicoltura	Miste coltivazioni-allevamenti	Granivori	Fruttiferi	Erbivori	Cerealcoltura	Bovini da latte
Abruzzo	11%	3%	3%	4%	7%	2%	3%	0%	1%	1%
P.A. di Bolzano	3%	2%	1%	0%	3%	5%	16%	5%	0%	43%
Basilicata	0%	1%	1%	1%	1%	0%	2%	2%	4%	1%
Calabria	0%	0%	1%	13%	3%	0%	3%	0%	0%	0%
Campania	0%	1%	2%	2%	1%	0%	1%	0%	0%	1%
Emilia-R.	5%	35%	12%	0%	19%	21%	13%	8%	18%	6%
Friuli V.G.	1%	2%	3%	0%	2%	8%	1%	1%	8%	3%
Lazio	2%	9%	10%	3%	5%	3%	11%	6%	3%	4%
Liguria	0%	0%	10%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Lombardia	2%	8%	2%	0%	5%	2%	3%	5%	6%	14%
Marche	1%	3%	0%	0%	2%	1%	1%	0%	2%	0%
Molise	1%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	1%	0%
Piemonte	2%	1%	1%	0%	2%	7%	1%	6%	2%	1%
Puglia	19%	6%	31%	60%	13%	4%	18%	1%	10%	3%
Sardegna	3%	2%	4%	0%	2%	1%	1%	47%	0%	1%
Sicilia	18%	2%	4%	7%	4%	0%	6%	3%	1%	0%
Toscana	3%	6%	3%	10%	8%	1%	2%	6%	8%	0%
P.A. di Trento	7%	1%	1%	0%	3%	3%	12%	1%	0%	5%
Umbria	0%	4%	0%	1%	2%	2%	0%	1%	4%	0%
Valle d'Aosta	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	0%	4%
Veneto	20%	14%	10%	0%	17%	42%	6%	5%	31%	12%

Note: 100% = totale delle aziende di ciascun OTE.

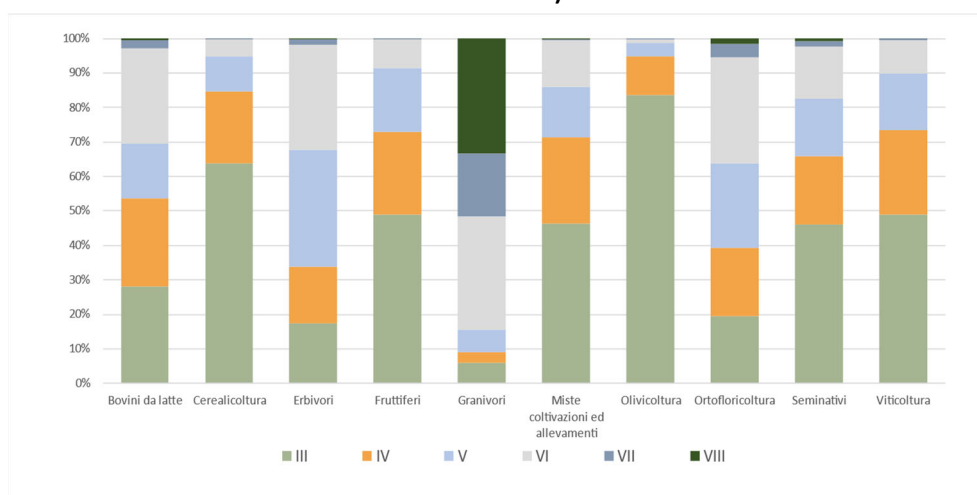
Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA



2.3 Classe dimensionale e produzione lorda vendibile

Dal punto di vista delle dimensioni aziendali (**Figura 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. In tal senso, il caso più rappresentativo è quello dell'olivicoltura in cui l'84% delle aziende ricade nella classe con produzione standard compresa tra 8 mila e 25 mila euro (DE III) 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 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 e con produzione standard superiore a 1 milione di euro (DE VIII), mentre circa il 65% delle aziende specializzate negli erbivori e il 45% delle aziende specializzate nei bovini da latte rientra nelle classi con produzione standard compresa 50 mila euro e 100 mila euro (DE V) e con produzione standard compresa tra 50 mila euro e 500 mila euro (DE VI).

Figura 6 - Distribuzione delle aziende che cooperano per OTE e classe di dimensione economica (media 2015-2020, 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

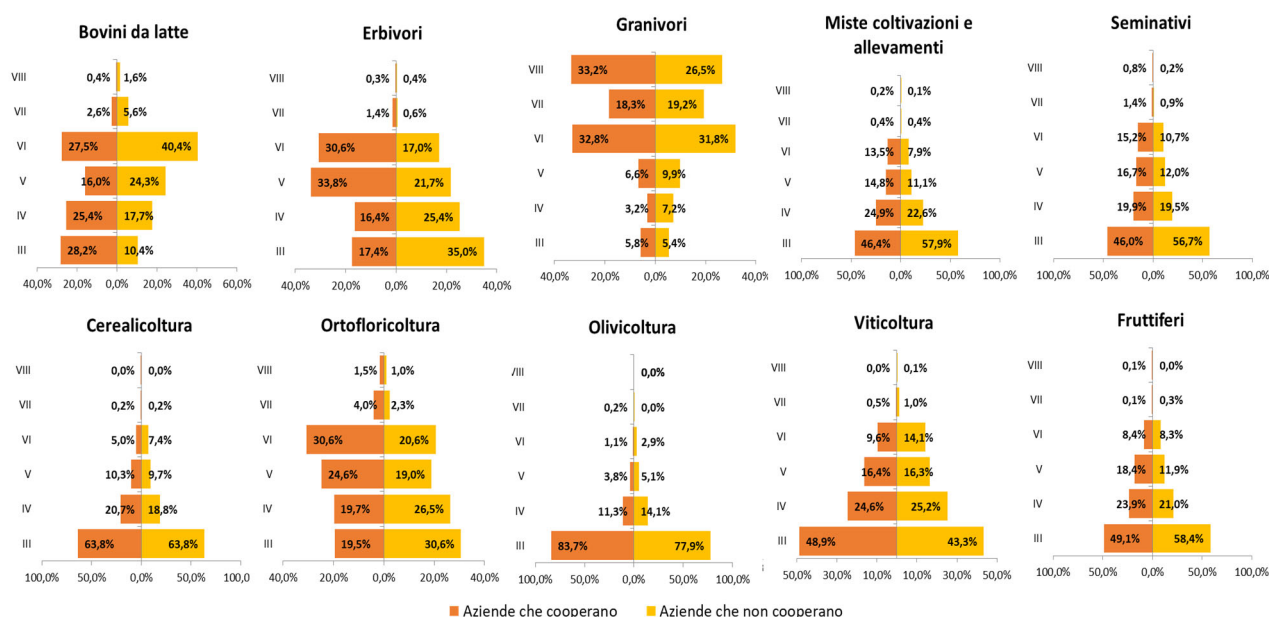
Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA

La distribuzione per DE delle aziende che cooperano non si discosta molto da quella che si rileva nell'intero campione. Tuttavia, il raffronto tra i due raggruppamenti evidenzia alcuni elementi caratterizzanti le aziende che aderiscono a forme cooperative (**Figura 7**). In particolare, ai fini della valutazione dei risultati economici che verranno esaminati successivamente, è utile evidenziare le differenze in termini dimensionali che riguardano l'olivicoltura e la viticoltura, nel cui ambito le aziende che cooperano, rispetto alle aziende omologhe che non cooperano, si concentrano maggiormente nella classe con produzione standard compresa tra 8 mila e 25 mila euro (83,7% vs



77,9% per l'olivicoltura e 48,9% vs 43,3% per la viticoltura), e l'OTE bovini da latte dove le aziende che cooperano sono più rappresentate nelle classi di dimensione economica con produzione standard al di sotto dei 50 mila euro (DE III e IV) (53,6% vs 28,1%), con una differenza piuttosto marcata per la classe DE III (28,2% vs 10,4%). Si segnala anche il caso dell'ortofloricoltura che, a differenza dei precedenti OTE, vede una maggiore presenza delle aziende che cooperano nelle classi intermedie DE V e VI con produzione standard compresa tra 50.000 e 500.000 euro (55,2% vs 39,6%). Gli ulteriori elementi distintivi che si riscontrano, specificamente per i granivori e gli erbivori, che in base ai dati analizzati risultano i comparti meno orientati alla cooperazione, si rivelano meno utili ai fini dell'analisi.

Figura 7 - Distribuzione delle aziende che cooperano e non per OTE e DE (media 2015-2020, valori in %)



Note: 100% = totale delle aziende di ciascun OTE.

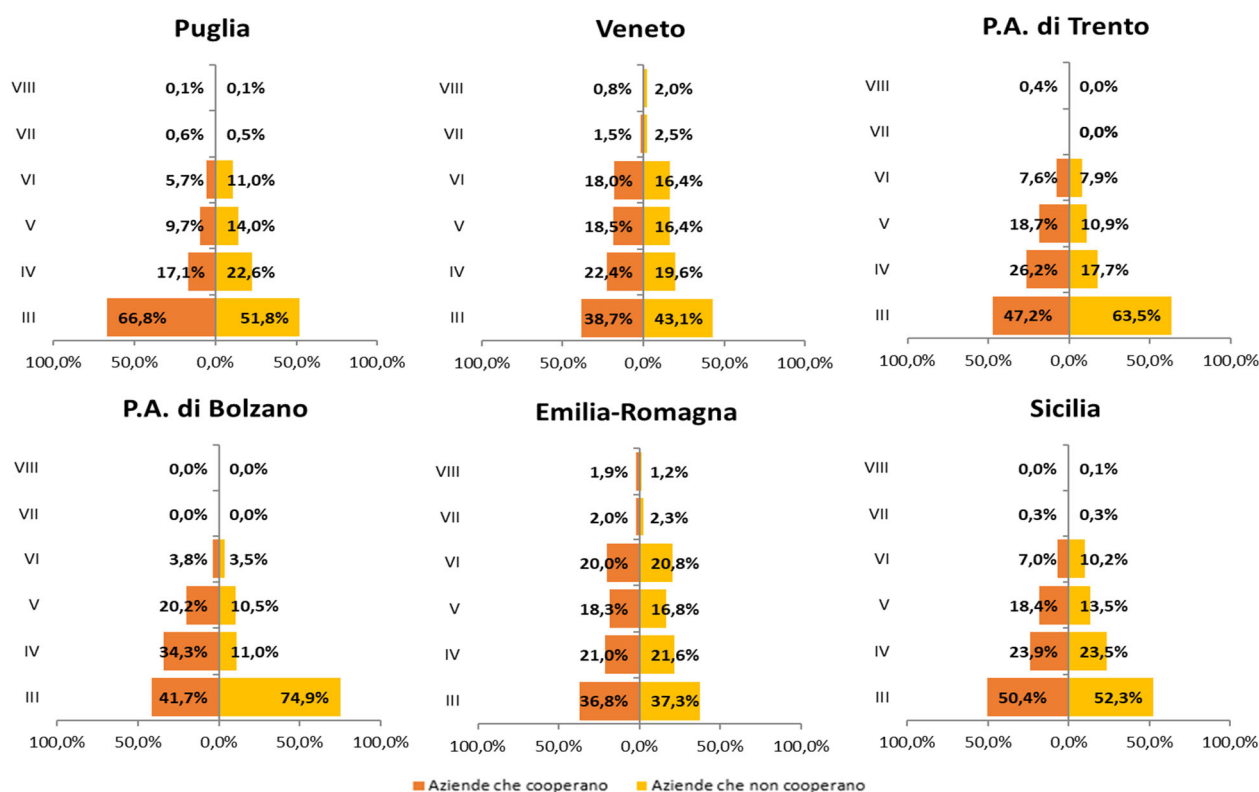
Legenda: classe III da 8.000 a meno di 25.000 euro; classe IV da 25.000 a meno di 50.000 euro; classe V da 50.000 a meno di 100.000 euro; classe VI da 100.000 a meno di 500.000 euro; classe VII da 500.000 a meno di 1.000.000 euro; classe VIII pari o superiori a 1.000.000 di euro

Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA

Analizzando la distribuzione delle aziende per DE e regione (come mostrato nella **Figura 8**), emergono alcune specificità degne di nota. In particolare, tra le regioni (Puglia, Veneto, Trentino-Alto Adige, Emilia-Romagna, Sicilia) in cui si osserva una maggiore concentrazione di aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono i propri prodotti a forme cooperative spicca la Puglia. In particolare, si evidenzia come aziende che cooperano prevalgono nella classe da 8.000 a 25.000 euro, con 66,8% rispetto al 51,8% del gruppo di aziende che non cooperano. Una situazione opposta si registra in Trentino-Alto Adige e in Veneto, dove sono le aziende che non cooperano a predominare in tale classe di DE. In Emilia-Romagna e Sicilia, al contrario, le distribuzioni dei due gruppi sono più equilibrate, senza differenze significative. È importante notare che queste peculiarità regionali sono influenzate sia dalle specializzazioni territoriali che dalle dimensioni aziendali precedentemente evidenziate per gli OTE.



Figura 8 - Distribuzione delle aziende che cooperano e non per DE e regione/provincia autonoma (media 2015-2020, 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

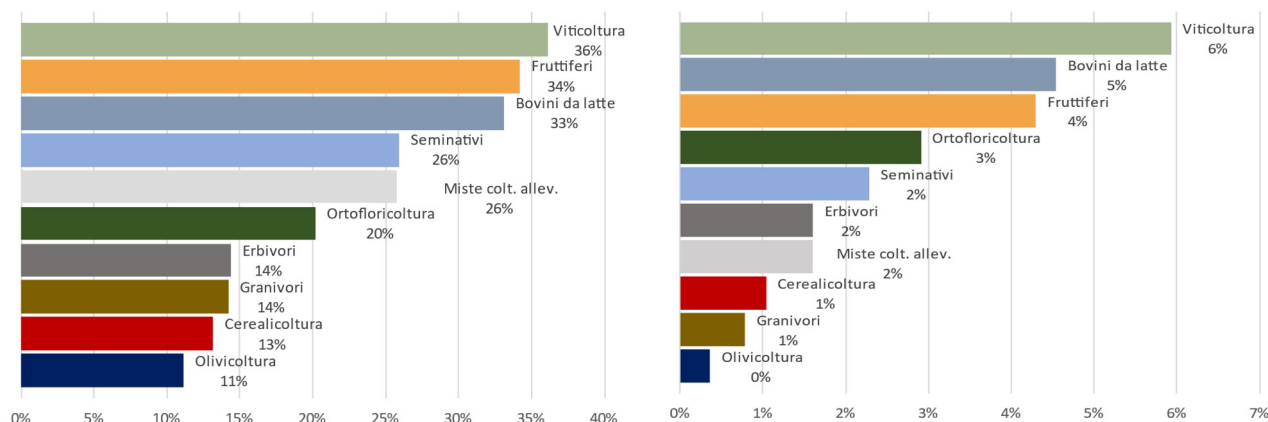
Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA

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 le aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono i propri prodotti a forme cooperative, l'analisi per OTE (**Figura 9**) mostra che i comparti nei quali si concentra la maggiore quota di valore della PLV sono la viticoltura (36% della PLV delle aziende specializzate in viticoltura e 6% del totale nazionale), la frutticoltura (34% e 4%) e i bovini dal latte (33% 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.



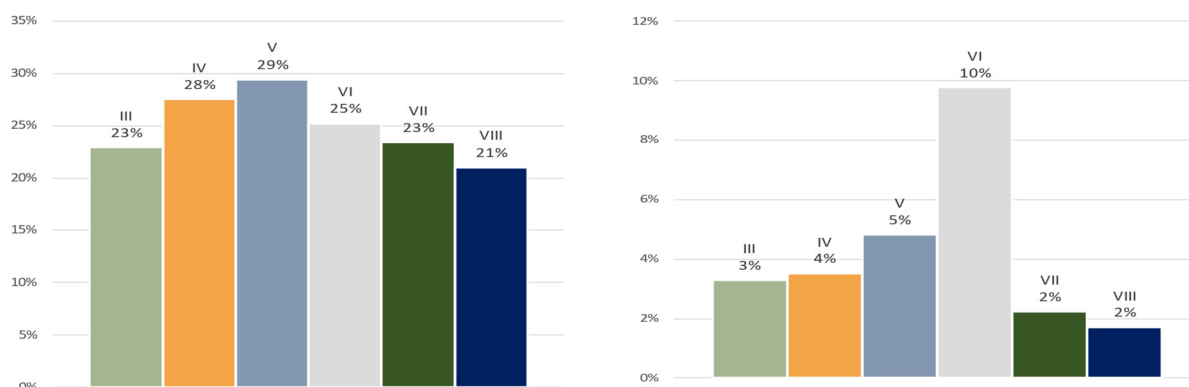
Figura 9 - Incidenza del valore della PLV proveniente da aziende che cooperano sul valore della PLV nazionale per OTE (a sinistra) e sul valore totale della PLV nazionale (a destra) (media 2015-2020, valori in %)



Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA

Per quanto riguarda la relazione tra DE e PLV (**Figura 10**), si rileva una certa omogeneità della distribuzione qualora l'incidenza della PLV venga calcolata in funzione del valore totale della produzione proveniente dalle aziende di ciascuna classe di dimensione economica. Le quote, infatti, variano tra un minimo del 21% nella classe VIII e un massimo del 29% nella classe V. Invece, se l'incidenza viene calcolata considerando il valore totale della PLV a livello nazionale, si osserva una netta prevalenza delle aziende della classe VI dove si concentra il 10% circa del valore della produzione del paese.

Figura 10 - Incidenza del valore della PLV proveniente da aziende che cooperano sul valore della PLV nazionale per classe di dimensione economica (a sinistra) e sul valore totale della PLV nazionale (a destra) (media 2015-2020, valori in %)



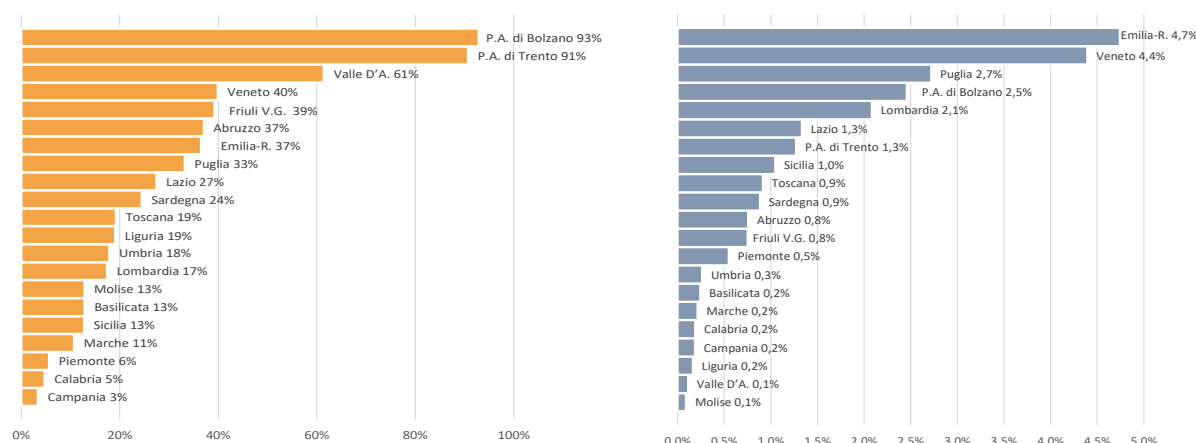
Legenda: classe III da 8.000 a meno di 25.000 euro; classe IV da 25.000 a meno di 50.000 euro; classe V da 50.000 a meno di 100.000 euro; classe VI da 100.000 a meno di 500.000 euro; classe VII da 500.000 a meno di 1.000.000 euro; classe VIII pari o superiori a 1.000.000 di euro

Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA



A livello territoriale (**Figura 11**) si conferma l'importanza delle PP.AA. 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 (40%), Veneto (40%) e Friuli Venezia Giulia (39%). Considerando la quota del valore totale della produzione nazionale, invece, emergono Emilia-Romagna (4,7%), Veneto (4,4%) e, a distanza, Puglia (2,7%), P.A. di Bolzano (2,5%) e Lombardia (2,1%).

Figura 11 - Incidenza del valore della PLV proveniente da aziende che cooperano sul valore della PLV regionale (a sinistra) e sul valore totale della PLV nazionale (a destra) (media 2015-2020, valori in %)

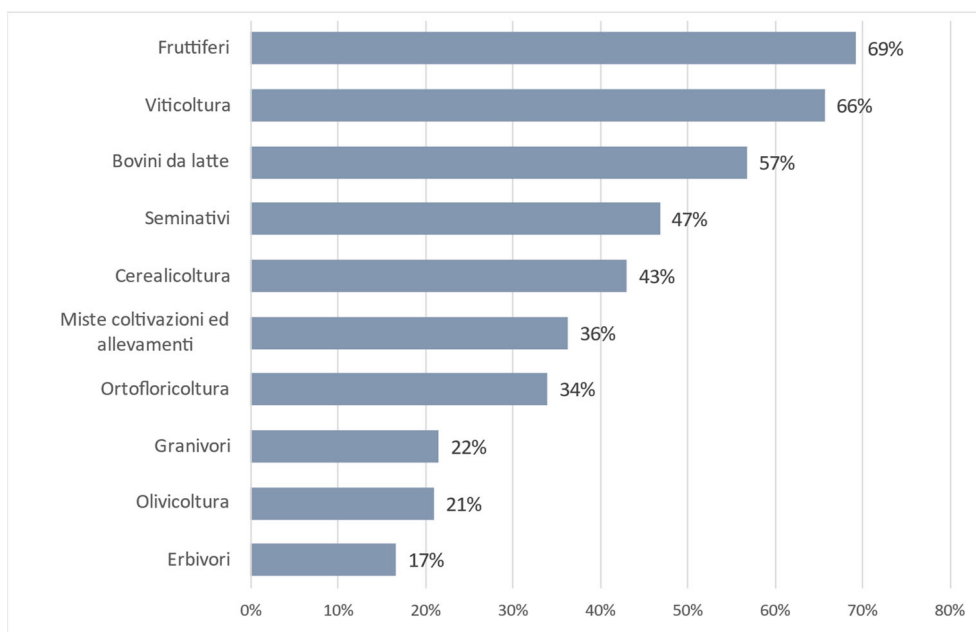


Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA

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 ed evidenzia, ancora una volta, sensibili differenze sia tra gli ordinamenti produttivi sia a livello territoriale. Con un'incidenza della PLV commercializzata attraverso il sistema delle cooperative prossima al 70%, gli orientamenti di maggior rilievo (**Figura 12**) sono rappresentati dai fruttiferi (69%) e dalla viticoltura (66%), seguiti dai bovini da latte (57%). A livello territoriale (**Figura 13**) spiccano le due P.A. di Trento (89%) e Bolzano (80%), seguite da Lombardia (64%), Emilia-Romagna (61%) e Sicilia (59%). 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.

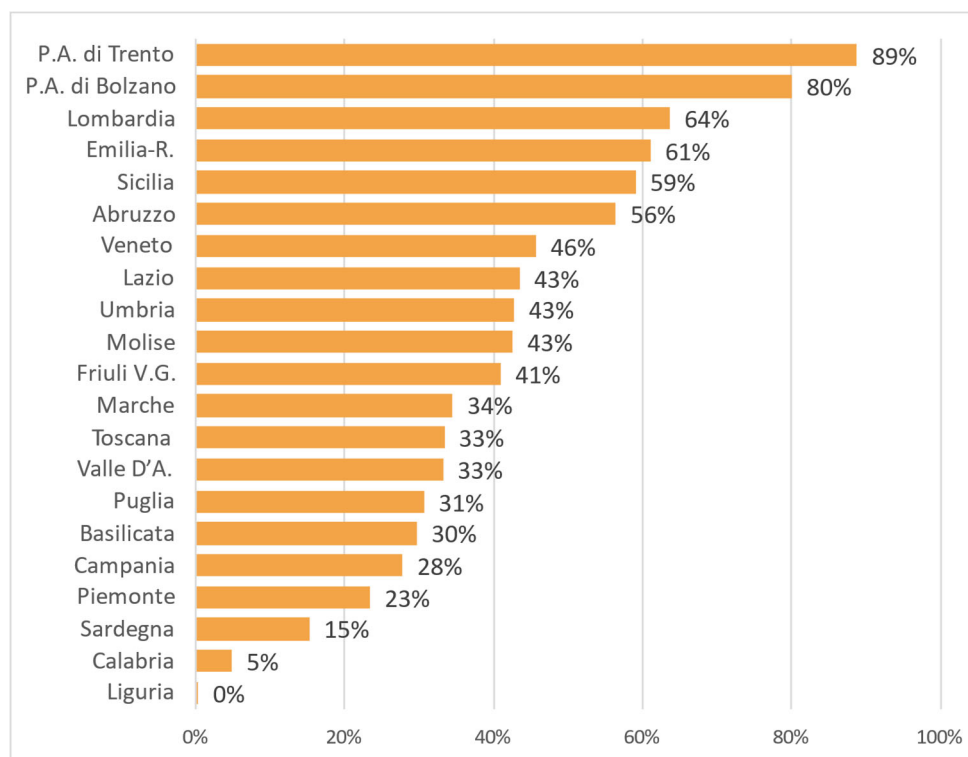


Figura 12 - Incidenza per OTE del valore delle vendite e dei conferimenti a cooperative sul valore della PLV nazionale proveniente da aziende che cooperano (media 2015-2020, valori in %)



Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA

Figura 13 - Incidenza del valore delle vendite e dei conferimenti a cooperative sul valore della PLV regionale proveniente da aziende cooperanti (media 2015-2020, valori in %)



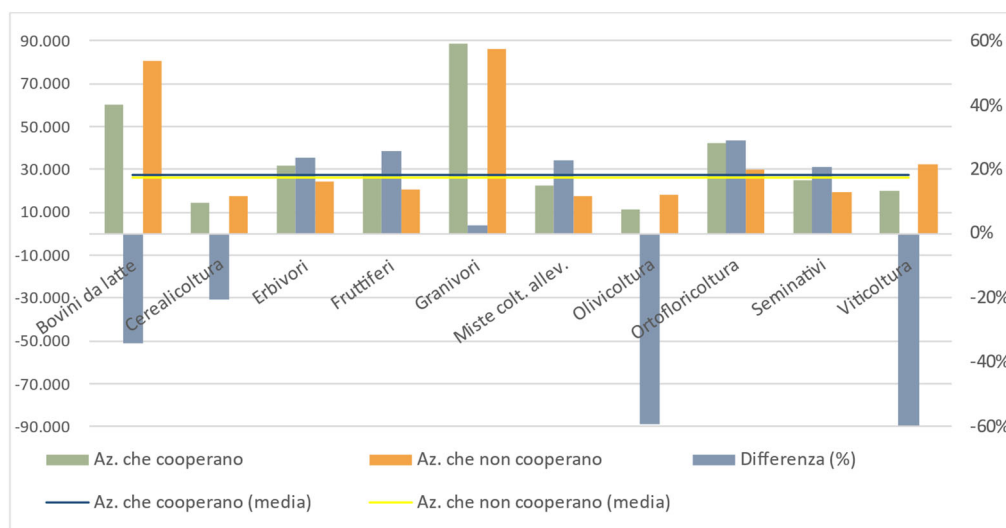
Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA



3. Indici di redditività

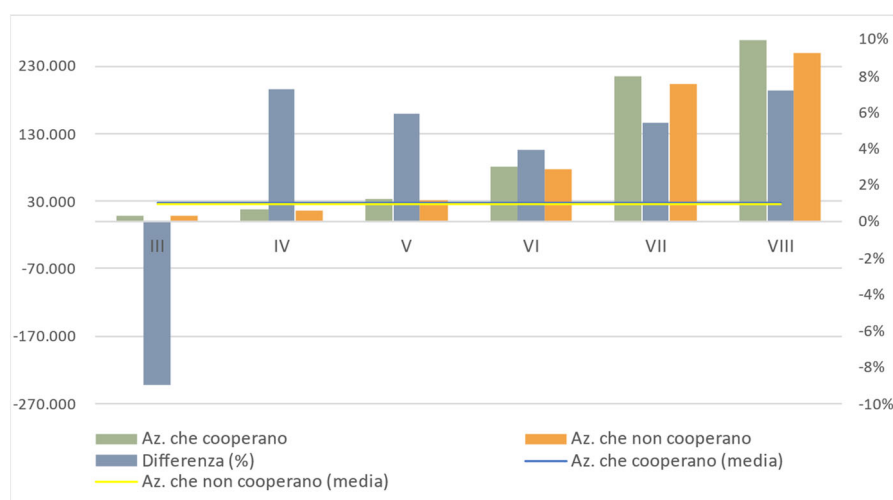
In termini di reddito netto (RN) le aziende dei due sub-campioni non manifestano differenze di rilievo rispetto ai risultati economici medi (27 mila euro per le aziende che cooperano contro 26 mila euro per quelle che non cooperano); l'indice, tuttavia, rileva alcune differenze se l'analisi viene approfondita per OTE (**Figura 14**) e per classe di dimensione economica (**Figura 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 nell'ortofloricoltura (+29%), nei fruttiferi (+26%) e nei seminativi (+21%) mentre le aziende agricole specializzate in viticoltura e in olivicoltura, con un RN più basso di circa il 60%, appaiono quelle più penalizzate rispetto alle aziende che non cooperano. Nell'ambito degli allevamenti, invece, tra le aziende che cooperano ottengono risultati positivi quelle specializzate negli erbivori (+24%) e negativi quelle con bovini da latte (-24%). A tal proposito, è utile ricordare che i risultati negativi realizzati dalle aziende che cooperano nell'ambito dei comparti olivicolo, viticolo e bovini da latte sono influenzati da una maggiore frequenza di unità produttive di piccola dimensione economica. Il RN, infatti, è una variabile strettamente correlata alla dimensione economica dell'impresa. Esso, quindi, cresce progressivamente al crescere delle classi dimensionali in entrambi i sub-campioni (**Figura 15**). Tuttavia, dal confronto tra i due gruppi di aziende emerge distintamente che il risultato economico conseguito da quelle che cooperano, e che rientrano nelle classi dimensionali dalla IV alla VIII, è superiore rispetto a quello delle aziende non cooperanti di una quota compresa tra il 4% e il 7%. Soltanto le aziende cooperanti della classe III, con un RN più basso del 9%, risultano svantaggiate rispetto alle omologhe.

Figura 14 - Reddito netto medio delle aziende che cooperano e non per OTE (media 2015-2020, valori in euro e in %)



Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA

Figura 15 - Reddito netto medio delle aziende che cooperano e non per classe di dimensione economica (media 2015-2020, valori in euro e in %)

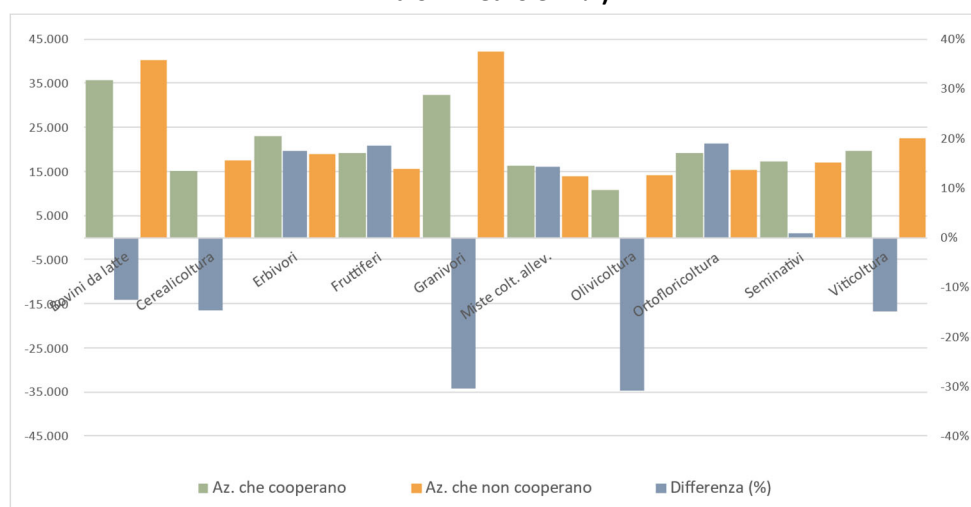


Legenda: classe III da 8.000 a meno di 25.000 euro; classe IV da 25.000 a meno di 50.000 euro; classe V da 50.000 a meno di 100.000 euro; classe VI da 100.000 a meno di 500.000 euro; classe VII da 500.000 a meno di 1.000.000 euro; classe VIII pari o superiori a 1.000.000 di euro

Fonte: elaborazioni degli autori 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 (**Figura 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 (+19%), nella viticoltura, nell'olivicoltura e nell'allevamento dei bovini da latte che, in relazione alle caratteristiche dimensionali, ancora una volta registrano risultati sfavorevoli (rispettivamente -15%, -31% e -13%).

Figura 16 - Redditività netta del lavoro (RN/ULT) nelle aziende che cooperano e non per OTE (media 2015-2020, valori in euro e in %)

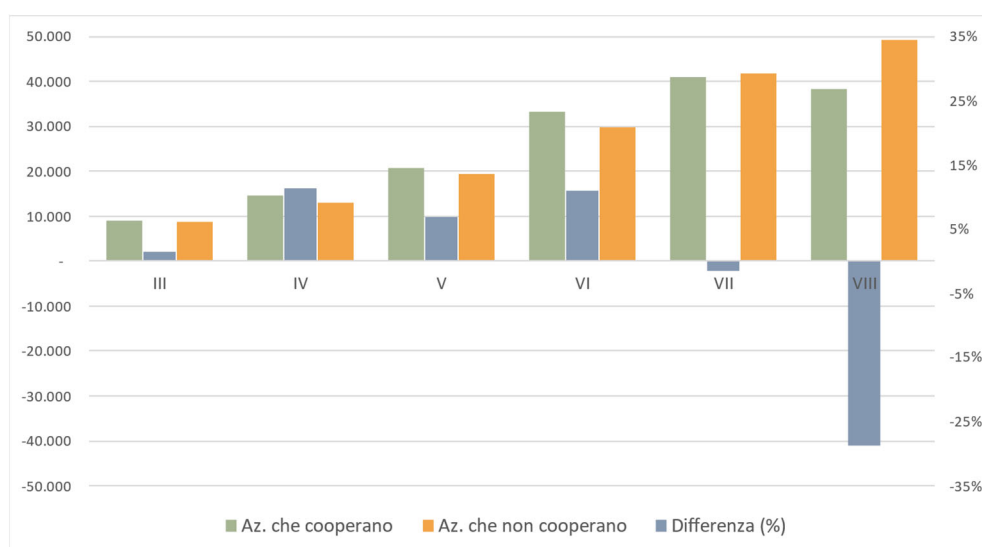


Fonte: elaborazioni degli autori su dati RICA



L'esame per classi di dimensione economica (**Figura 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 con quelle che non cooperano mostra i risultati peggiori per le classi dimensionali più elevate, e in particolare la classe con produzione standard superiore a 1 milione di euro (DE VIII) (-29%). Risultano più avvantaggiate, invece, le classi intermedie, in particolare la IV e la VI (valore dell'indice mediamente superiore dell'11%), in corrispondenza delle quali la combinazione dei fattori produttivi risulta più efficiente e favorevole per le aziende che conferiscono i propri prodotti a cooperative.

Figura 17 - Redditività netta del lavoro (RN/ULT) nelle aziende che cooperano e non per classe di dimensione economica (media 2015-2020, 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: elaborazioni degli autori su dati RICA



4. Osservazioni conclusive

Il coordinamento e l'integrazione tra aziende nell'ambito delle filiere agro-alimentari risulta di un'importanza fondamentale per affrontare il problema della frammentazione del settore primario. A livello di sistema, il coordinamento si può realizzare attraverso una grande pluralità di forme e di strumenti tecnici e giuridici, caratterizzati da livelli diversificati di formalizzazione e complessità. Tra queste modalità, il modello cooperativo emerge come uno dei più diffusi anche perché regolamentato da un quadro normativo specifico.

Le imprese cooperative perseguono uno scopo mutualistico, offrendo ai soci beni, servizi o opportunità di lavoro a condizioni più vantaggiose rispetto al mercato. Operano senza fini di lucro, basandosi su criteri di semplice economicità e sostituendo la massimizzazione del profitto con la sostenibilità finanziaria, economica e sociale.

Secondo Zamagni (2005), una caratteristica distintiva delle cooperative è la diversa ipotesi riguardo alla titolarità del controllo dell'impresa: mentre nelle imprese capitalistiche il controllo è in mano ai portatori di capitale, nelle cooperative è detenuto dai portatori di lavoro. L'analisi proposta, oltre a delineare il profilo strutturale ed economico delle aziende agricole che aderiscono e/o conferiscono i propri prodotti a forme cooperative, richiama l'attenzione sul tema della dimensione aziendale che notoriamente rappresenta per le aziende del primario un fattore fortemente condizionante la competitività e i rapporti con il mercato.

Sebbene 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 imprese agricole italiane, bisogna anche tener presente, come si evince dai risultati esposti, che le aziende di piccole dimensioni, soprattutto nell'ambito di alcuni orientamenti produttivi, pur aderendo a forme cooperative, permangono come anello debole della catena non riuscendo a trarre dal sistema gli attesi benefici di natura economica. In tal senso, sul piano microeconomico non possono essere trascurati i possibili vantaggi che le aziende che partecipano al sistema cooperativo potrebbero trarre da un eventuale percorso di crescita dimensionale e, più in generale, imprenditoriale. Quest'ultimo non deve necessariamente implicare l'aumento delle dimensioni e delle strutture aziendali, che difficilmente è realizzabile nel breve periodo, ma dovrebbe essere volto soprattutto ad una maggiore qualificazione delle produzioni, al miglioramento degli aspetti gestionali nonché all'adeguamento dei processi produttivi rispetto all'evoluzione della domanda. Ciò anche per fronteggiare gli shock esogeni che con sempre maggiore frequenza stanno caratterizzando l'ambiente competitivo. In ultima analisi, un percorso di crescita imprenditoriale potrebbe offrire ai membri di una cooperativa maggiore forza in termini di competitività nei rapporti con il mercato che si può tradurre in un maggior potere contrattuale e in risultati economici più favorevoli.

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 può facilitare lo sviluppo dell'intero sistema agro-alimentare. D'altra parte, come riportato in un recedente studio dell'ISMEA (2024), le cooperative, seppur nei limiti organizzativi e finanziari degli associati, hanno maturato una certa consapevolezza rispetto alla necessità di innovare e di arricchire l'offerta.



Bibliografia

- Cristiano S., Carta V., Macaluso D., Proietti P., Scardera A., Giampaolo A., Varia F. (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>
- 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, Roma.
<https://www.ismea.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/12712>
- 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
- Macaluso D., Licciardo F. (2023), Cooperative alla riscossa, Terra è vita, n. 35/2023, pp. 4-7
- Macaluso D., Licciardo F., Carbone K. (2024), Farming of Medicinal and Aromatic Plants in Italy: Structural Features and Economic Results. Agriculture 2024, 14, 151.
<https://doi.org/10.3390/agriculture14010151>
- Varia F., Arzeni A., Cisilino F., Cristiano S., Gastaldin N., Macaluso D., Marongiu S., Lasorella V., Turchetti L., Cagliero R. (2023). Come migliorare l'utilizzo della RICA nella valutazione degli interventi di sviluppo rurale. Rete Rurale Nazionale. CREA. Roma. ISBN 9788833852959
<https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/25349>
- 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.





Rete Rurale Nazionale

Ministero dell'agricoltura, della sovranità
alimentare e delle foreste
Via XX Settembre, 20 Roma



RETERURALE.IT

