

RAPPORTO 2016

INDICE

1	LA COOPERAZIONE AGROALIMENTARE ASSOCIATA ITALIANA	2
1.1	La forma di impresa cooperativa nell'agroalimentare italiano	2
1.2	La consistenza delle cooperative agroalimentari attive in Italia	3
1.3	Il ruolo delle imprese associate nel sistema cooperativo agroalimentare italiano	4
1.4	Le dimensioni economiche e le tendenze della cooperazione agroalimentare associata	5
1.5	Il tessuto produttivo della cooperazione agroalimentare associata	6
1.6	La distribuzione geografica della cooperazione agroalimentare associata	9
1.7	La base sociale e la mutualità della cooperazione agroalimentare associata	11
2	IL RUOLO DELLA COOPERAZIONE ASSOCIATA NEL SISTEMA AGROALIMENTARE	12
2.1	I recenti trend del sistema agroalimentare italiano	12
2.2	La cooperazione associata e la valorizzazione della materia prima agricola italiana	13
2.3	Il peso della cooperazione associata nell'industria alimentare italiana	14
2.4	Le performance economico finanziarie di cooperative e imprese di capitali nel sistema agroalimentare italiano	16
2.5	La presenza della cooperazione agroalimentare associata sui mercati esteri	22
3	LA COOPERAZIONE ORTOFLOROFRUTTICOLA ASSOCIATA	23
3.1	I numeri del settore cooperativo ortoflorofrutticolo associato	23
3.2	La cooperazione ortoflorofrutticola associata "avanzata" e l'approvvigionamento di materia prima	24
3.3	Il ruolo della cooperazione ortoflorofrutticola associata "avanzata" sul mercato interno e estero	27
3.4	Le performance economico finanziarie di cooperative e imprese di capitali nel settore ortoflorofrutticolo	30
4	LA COOPERAZIONE LATTIERO-CASEARIA ASSOCIATA	33
4.1	I numeri del settore cooperativo lattiero-caseario associato	33
4.2	La cooperazione lattiero-casearia associata "avanzata" e l'approvvigionamento di materia prima	35
4.3	Il ruolo della cooperazione lattiero-casearia associata "avanzata" sul mercato interno e estero	38
4.4	Le performance economico finanziarie di cooperative e imprese di capitali nel settore lattiero-caseario	40
5	LA COOPERAZIONE VITIVINICOLA ASSOCIATA	43
5.1	I numeri del settore cooperativo vitivinicolo associato	43
5.2	La cooperazione vitivinicola associata "avanzata" e l'approvvigionamento di materia prima	44
5.3	Il ruolo della cooperazione vitivinicola associata "avanzata" sul mercato interno e estero	47
5.4	Le performance economico finanziarie di cooperative e imprese di capitali nel settore vitivinicolo	50
6	LA COOPERAZIONE OLIVICOLA ASSOCIATA	53
6.1	I numeri del settore cooperativo olivicolo associato	53
6.2	Caratteristiche e profili delle cooperative olivicole associate	54

1 LA COOPERAZIONE AGROALIMENTARE ASSOCIATA ITALIANA

1.1 La forma di impresa cooperativa nell'agroalimentare italiano

La cooperativa, secondo la definizione elaborata nel 1995 dall'International Cooperative Alliance (ICA), è "un'associazione autonoma di persone unite volontariamente per soddisfare le loro aspirazioni e bisogni economici, sociali e culturali comuni attraverso la creazione di un'impresa di proprietà comune e democraticamente controllata". L'elemento caratteristico che distingue la cooperativa da altre forme di impresa è che essa è di proprietà, viene controllata e destina i propri benefici a favore dei soggetti ai quali offre i propri servizi – i soci – piuttosto che a chi apporta il capitale. Pertanto nell'Assemblea, principale organo di *governance* della cooperativa, vige il principio "una testa, un voto" qualunque sia l'apporto in termini di capitale sociale (salvo deroghe specifiche delle diverse legislazioni nazionali). Inoltre, in presenza di profitti, la loro distribuzione avviene sotto forma di ristorno, corrisposto ai soci, non in funzione del capitale apportato – come avviene nelle imprese di capitali -, ma sulla base dell'entità dello scambio mutualistico che intercorre fra il socio e la cooperativa.

In relazione al tipo di scambio mutualistico che si instaura fra socio e cooperativa, il beneficio può essere di differente natura. In particolare, in agricoltura, i soci-imprenditori agricoli possono godere di condizioni migliori rispetto a quelle riscontrabili ordinariamente sul mercato nella vendita delle materie agricole prodotte delle quali la cooperativa si approvvigiona (cooperative di conferimento) e/o nell'acquisto di input e servizi impiegati nel ciclo produttivo agricolo e nella prima trasformazione (cooperative di utenza); accanto a queste operano anche cooperative di lavoro, in cui i soci forniscono direttamente la manodopera usufruendo di migliori condizioni lavorative.

A supporto di questa forma di impresa la legislazione nazionale interviene concedendo alcuni benefici fiscali alle cooperative che rispettano il requisito della "prevalenza mutualistica", che viene soddisfatto nei diversi tipi di cooperative agricole alle seguenti condizioni:

- cooperative di conferimento: i prodotti conferiti dai soci rappresentano più della metà (in quantità o in valore) delle materie prime acquistate dalla cooperativa;
- cooperative di utenza: le vendite di beni e servizi ai soci (ad esempio mezzi tecnici) costituiscono almeno la metà delle vendite della cooperativa;
- cooperative di lavoro, le remunerazioni delle attività lavorative prestate dai soci incidono per oltre la metà sul costo del lavoro in cooperativa.

Nel lungo periodo le cooperative perseguono i propri principi di democraticità, mutualità e solidarietà coniugandoli con la sostenibilità economica; queste imprese giocano così un ruolo di primo piano nello scenario competitivo agroalimentare nazionale e internazionale al pari delle imprese di capitali.

Figura 1.1 – Cooperazione agroalimentare associata: mutualità nelle diverse forme di impresa cooperativa (2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati indagine diretta 2016.

1.2 La consistenza delle cooperative agroalimentari attive in Italia

I dati di iscrizione al Registro delle imprese indicano la presenza in Italia nel 2015 di 10.645 imprese cooperative agroalimentari, pari al 13% delle 79.487 cooperative complessivamente attive in tutti i settori economici e nel sociale. Prevalgono le cooperative agricole e della silvicoltura (72% del totale agroalimentare), seguite da quelle dell'industria alimentare (16%) e del commercio (11%).

La loro localizzazione è prevalente nel Sud del paese (61%), in cui si riscontra anche un più marcato orientamento del sistema cooperativo nel settore agroalimentare rispetto alle altre aree del territorio (18%). Nel Nord del paese è invece presente circa un quarto delle cooperative agroalimentari, sebbene la maggiore incidenza in quest'area delle imprese dell'industria alimentare e della commercializzazione rispetto a quelle attive nel settore primario sia indicativo della presenza di un modello cooperativo più evoluto.

Negli ultimi due anni l'agroalimentare cooperativo, dopo un periodo di flessione, mostra una dinamica positiva di crescita del numero di imprese attive, sebbene meno marcata rispetto al trend della cooperazione nel complesso (rispettivamente +1,1% e +1,5% nel periodo 2015/2014). L'incremento è più elevato al Sud rispetto che al Nord, dove prevalgono i processi di riorganizzazione aziendale piuttosto che quelli di creazione di nuove imprese.

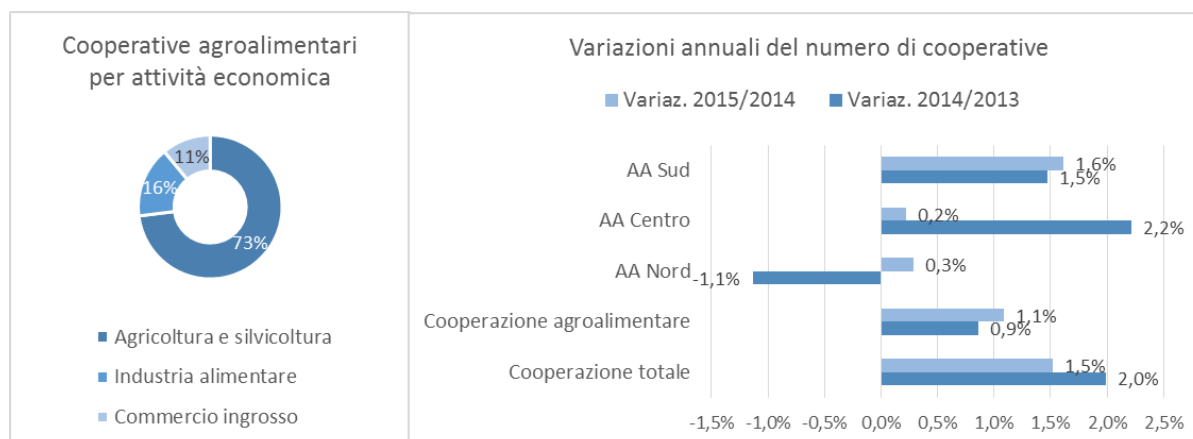
Tabella 1.1 - Registro delle imprese: imprese cooperative attive dell'agroalimentare per area geografica* e attività economica (31/12/2015)

Area geografica	Agricoltura e silvicoltura		Industria alimentare		Commercio ingrosso agroalimentare		Cooperazione agroalimentare		Incidenza Agroalimentare su totale
	num	%	num	%	num	%	num	%	%
Nord	1.743	22%	702	40%	354	30%	2.799	26%	10%
Centro	974	13%	229	13%	137	11%	1.340	13%	9%
Sud	4.997	65%	806	47%	703	59%	6.506	61%	18%
Italia	7.714	100%	1.737	100%	1.194	100%	10.645	100%	13%

*Sedi legali di cooperative attive.

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Infocamere – Registro Imprese.

Figura 1.2 – Registro delle imprese: distribuzione delle cooperative agroalimentari attive per settore di attività (31/12/2015) e variazioni annuali delle consistenze



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Infocamere – Registro Imprese.

1.3 Il ruolo delle imprese associate nel sistema cooperativo agroalimentare italiano

L'Osservatorio concentra le proprie attività di analisi sulle imprese cooperative agroalimentari associate alle organizzazioni di rappresentanza Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Agci-Agrital e Unicoop. Sebbene si faccia riferimento ad un insieme costituito da un numero di cooperative meno ampio rispetto a quello del totale di settore presente nel Registro delle imprese, le relative dimensioni economiche sono rilevanti.

Per misurare questo peso l'Osservatorio ha fatto riferimento alla Banca dati AIDA del Bureau Van Dijk che raccoglie i bilanci depositati presso le Camere di Commercio di circa il 90% del totale delle cooperative iscritte al Registro delle imprese¹. Sono state quindi selezionate le cooperative attive (comprese quelle in amministrazione controllata, in stato di insolvenza o liquidazione) e, sulla base dell'anagrafica dell'Osservatorio, sono stati ricostruiti i due insiemi:

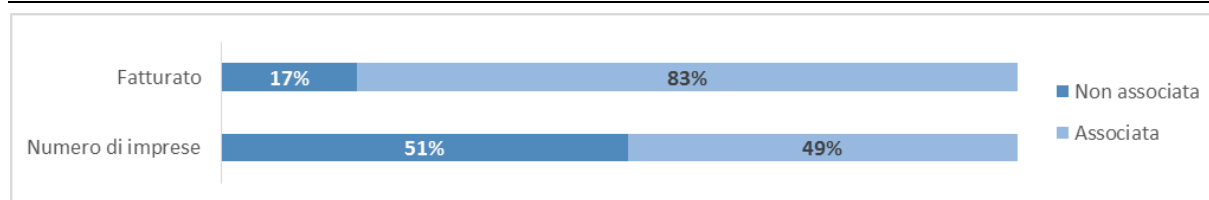
- della "cooperazione associata", che riunisce le cooperative associate alle organizzazioni di rappresentanza Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Agci-Agrital e Unicoop;
- della "cooperazione non associata", che comprende quelle non associate o associate ad altre organizzazioni.

Facendo riferimento al 2014 per avere una ampia copertura nella disponibilità dei dati economici, sono state identificate all'interno dei due gruppi le cooperative che presentano un valore di ricavo disponibile e diverso da zero. Si tratta di oltre 6.300 cooperative equamente distribuite fra "cooperazione non associata" (51%) e "cooperazione associata" (49%). I valori di ricavo espressi da quest'ultimo gruppo di cooperative sono tuttavia nettamente più rilevanti, poiché raggiungono l'83% del fatturato complessivo della cooperazione agroalimentare censito dalla banca dati AIDA.

Questi dati dimostrano che l'analisi delle tendenze della "cooperazione associata" riflette in larga parte quanto avviene per la cooperazione agroalimentare nel suo complesso.

Figura 1.3 – Peso economico delle imprese associate sul totale cooperazione agroalimentare (2014)

2014	Cooperazione non associata	Cooperazione associata	Cooperazione AIDA
Cooperative attive (num)	6.105	4.205	10.310
Incidenza cooperative in amministrazione controllata, insolvenza, liquidazione su totale cooperative attive	12%	7%	10%
Cooperative attive con disponibilità di valori economici (num)	3.224	3.098	6.322
Incidenza su totale cooperative attive	53%	74%	61%
Fatturato (mln €)	5.983	29.560	35.543



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e AIDA.

¹ Sono stati selezionati i medesimi codici ATECO nei settori agricoltura e silvicoltura, alimentare e bevande, tabacco (codici ATECO 01, 02 e 10,11,12) e commercio agroalimentare (codici ATECO 46.11; 46.17; 46.21; 46.22; 46.23; 46.31; 46.32; 46.33; 46.34; 46.35; 46.36; 46.37; 46.38; 46.39).

1.4 Le dimensioni economiche e le tendenze della cooperazione agroalimentare associata

Nel 2015 le cooperative agroalimentari associate alle quattro principali Organizzazioni di rappresentanza italiane (Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Agci-Agrital e Unicoop), al netto delle cooperative unitarie, sono 4.722, esprimono un fatturato pari a circa 34,8 miliardi di euro, coinvolgono 90.542 addetti e raccolgono circa 771.000 adesioni di soci (imprese agricole, altre cooperative, lavoratori). In media l'impresa cooperativa associata ha dimensioni pari a 7,4 milioni di euro, impiega 19 dipendenti ed ha una base sociale di 163 aderenti.

Tabella 1.2 – Dimensioni economiche della cooperazione agroalimentare italiana associata (2015)

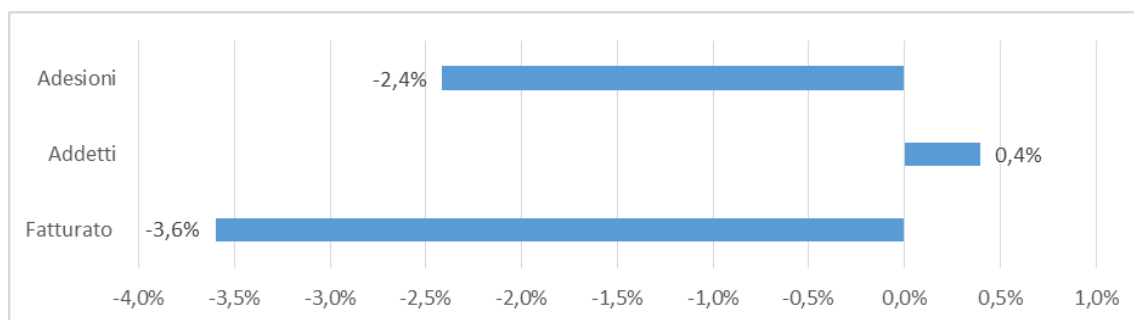
	Imprese	Fatturato	Addetti	Adesioni
	num	mln €	num	num
Cooperazione associata	4.722	34.821	90.542	771.017
Dimensioni medie per cooperativa		7,4	19	163

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare e Unicoop.

Rispetto agli ultimi dati pubblicati dall'Osservatorio nel 2013 emerge una contrazione del numero di imprese del 6,0% (da 5.024 alle attuali 4.722). Il calo delle cooperative è, da un lato, riconducibile a processi di aggregazione e fusione, frequenti nel mondo cooperativo, ma racchiude anche altri fenomeni, come la vera e propria cessazione delle imprese oltre che l'abbandono dell'associazione ad una delle quattro organizzazioni di rappresentanza da parte di alcune cooperative.

Per tale motivo la lettura delle tendenze della cooperazione associata viene effettuata facendo riferimento alla base di cooperative presenti sia nel 2013, che nel 2015. Questi dati mostrano come essa abbia risentito con leggero ritardo della crisi che ha caratterizzato l'intero sistema economico nel corso degli ultimi anni. A fronte di un precedente periodo di costante crescita del fatturato, nel corso degli ultimi anni si è registrata viceversa una flessione. Il giro d'affari della cooperazione agroalimentare italiana ha subito infatti una contrazione del 3,6% nel 2015 rispetto al 2013, ma nonostante questo, ha mantenuto stabile l'occupazione (+0,4%). Si conferma, inoltre, la fisiologica tendenza alla contrazione del numero di adesioni (-2,4%) in gran parte riconducibile alla fase di ristrutturazione e concentrazione che sta caratterizzando il sistema delle imprese agricole italiane.

**Figura 1.4 - Cooperazione agroalimentare italiana associata*:
trend dei principali indicatori (2013-2015)**



*4.379 imprese presenti nell'universo della cooperazione associata continuativamente nel periodo 2013-2015.

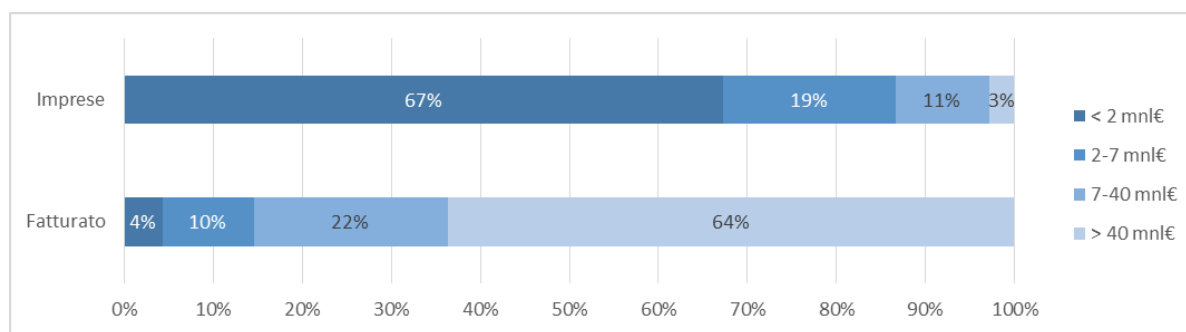
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare e Unicoop.

1.5 Il tessuto produttivo della cooperazione agroalimentare associata

Il sistema cooperativo può contare su un variegato tessuto produttivo di imprese di diverse dimensioni economiche impegnate in differenti settori produttivi.

Riguardo le dimensioni la cooperazione agroalimentare si caratterizza per la presenza di un nucleo ristretto di grandi imprese cooperative che detiene la quota maggioritaria del fatturato totale e cui si affianca un'ampia platea di imprese di medie, piccole e piccolissime dimensioni. L'86% delle cooperative infatti non supera i 7 milioni di euro di fatturato ed il relativo giro d'affari incide per appena il 14% sul totale. Al contrario il 14% di cooperative con ricavi superiori ai 7 milioni di euro rappresenta il vero generatore di ricchezza, grazie ad un contributo pari all'86% sul fatturato della cooperazione agroalimentare. Se inoltre si focalizza l'attenzione sulle prime 25 cooperative per fatturato - tutte imprese con giro d'affari superiore ai 200 milioni di euro - emerge come esse complessivamente rappresentino il 36% dei ricavi dell'intero sistema cooperativo agroalimentare.

Figura 1.5 - Cooperazione agroalimentare italiana associata: distribuzione di imprese e fatturato per classi di fatturato (% , 2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare e Unicoop.

Queste imprese di grandi dimensioni sono impegnate in prevalenza in fase di trasformazione della materia prima e commercializzazione di prodotti finiti in Italia ed all'estero grazie ad un forte orientamento al mercato su cui operano con *brand* affermati e riconosciuti. Sono presenti, inoltre, anche le grandi strutture che vendono beni e servizi per il ciclo produttivo agricolo. Accanto a queste imprese si trovano poi le numerose medie e piccole cooperative con funzioni e orientamenti produttivi diversi; forniscono servizi agli imprenditori agricoli o ad altre cooperative, rappresentano forme di aggregazione primaria della produzione agricola, trasformano e commercializzano prevalentemente su scala regionale/locale o, infine, entrano in rete con le strutture più grandi conferendo loro materia prima, semilavorati o prodotti finiti. Infine le imprese di piccolissime dimensioni sono in genere strutture con funzione di semplice concentrazione della materia prima o cooperative di lavoro che svolgono attività di servizio, forestali e di conduzione terreni, di raccolta ortofrutta, ecc.

La polarizzazione fra grandi e piccole strutture è un tratto comune e si ritrova, sebbene con modalità differenti, in tutti i settori in cui la forma cooperativa è diffusa. Si tratta dei settori dell'agroalimentare in cui è più forte il legame con la base agricola per l'approvvigionamento della materia.

Tabella 1.3 – Le principali 25 cooperative dell’agroalimentare italiano per fatturato (2013-2015)

Ragione sociale	Fatturato 2013 mln €	Fatturato 2014 mln €	Fatturato 2015 mln €	Settore	Regione
1 AGRICOLA TRE VALLI (1)	3.248,2	3.146,3	3.084,6	Carni avicole	Veneto
2 CONSORZIO GESCO (2)	1.499,1	1.443,4	1.435,6	Carni avicole	Emilia Romagna
3 GRANLATTE - GRANAROLO	1.007,6	1.054,3	1.091,8	Prodotti lattiero-caseari	Emilia Romagna
4 CONSERVE ITALIA	962,9	915,2	927,6	Ortofrutta trasformata	Emilia Romagna
5 GRANDI SALUMIFICI ITALIANI SPA (3)	656,1	640,0	636,6	Carni suine	Emilia Romagna
6 CANTINE RIUNITE & CIV	534,9	532,8	nd	Vino	Emilia Romagna
7 CONSORZIO AGRARIO LOMBARDO VENETO	486,8	459,6	449,1	Servizi (mangimi, mezzi tecnici, meccanizzazione, ecc.)	Veneto
8 CONSORZIO VOG	456,7	438,8	434,8	Ortofrutta fresca	Trentino Alto Adige
9 LATTERIA SORESINA	311,2	317,4	295,1*	Prodotti lattiero-caseari	Lombardia
10 OROGEL	281,7	285,1	317,1	Ortofrutta fresca e trasformata	Emilia Romagna
11 CAVIRO	320,6	314,1	300,2	Vino	Emilia Romagna
12 PROGEO	335,2	315,5	299,4	Servizi (mangimi, cereali, ecc.)	Emilia Romagna
13 CONSORZIO GRANTERRE - PARMAREGGIO	276,4	282,0	299,3	Prodotti lattiero-caseari	Emilia Romagna
14 CARNJ COOP	289,8	277,1	284,6	Carni avicole	Marche
15 PRODUTTORI SUINI PRO SUS	237,8	253,2	255,4	Carni suine	Lombardia
16 CONSORZIO CASALASCO DEL POMODORO	187,3	207,5	249,2	Ortofrutta trasformata	Lombardia
17 AGRINTESA	249,3	271,0	248,1	Ortofrutta fresca	Emilia Romagna
18 CONSORZIO VIRGILIO	507,3	303,2	241,5	Prodotti lattiero-caseari	Lombardia
19 CONSORZIO MELINDA	280,5	228,7	233,6	Ortofrutta fresca	Trentino Alto Adige
20 APOFRUIT ITALIA	226,2	213,6	232,6	Ortofrutta fresca	Emilia Romagna
21 COPROB	334,8	243,4	227,6	Zucchero	Emilia Romagna
22 APO CONERPO	227,1	214,4	223,4	Ortofrutta fresca	Emilia Romagna
23 CLAI	215,6	220,2	218,7	Carni suine	Emilia Romagna
24 VIP COOP	238,0	220,5	218,6	Ortofrutta fresca	Trentino Alto Adige
25 O.P.A.S.	120,0	164,5	209,4	Carni suine	Lombardia

*Bilancio non consolidato. (1) La cooperativa fa riferimento al gruppo Veronesi - AIA. (2) La cooperativa fa riferimento al gruppo Amadori. (3) Grandi Salumifici Italiani spa è stata inserita in quanto joint-venture con rapporto paritetico privato-cooperazione. Dall'elenco sono state escluse ITALCARNI in liquidazione coatta amministrativa dal dicembre 2015, i cui impianti sono attualmente gestiti in affitto da OPAS e Unipeg che nell'aprile 2016 ha ceduto due distinti rami d'azienda comprensivi delle proprie attività al gruppo Cremonini.

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare e Unicoop.

Tabella 1.4 – Cooperazione agroalimentare italiana associata: dimensioni economiche per settore (2015)

	Imprese		Fatturato		Addetti		Dimensioni medie	
	num	%	mln €	%	num	%	mln €/coop	addetti/coop
Zootecnia da carne	331	7%	9.231	27%	21.855	24%	27,9	66
Ortoflorofrutticolo	989	21%	8.428	24%	28.698	32%	8,5	29
Lattiero-caseario	744	16%	6.413	18%	12.350	14%	8,6	17
Servizi	1.370	29%	5.129	15%	11.360	13%	3,7	8
Vitivinicolo	498	11%	4.334	12%	9.042	10%	8,7	18
Conduzione e forestali	313	7%	309	1%	3.364	4%	1,0	11
Olivicolo	275	6%	245	1%	1.308	1%	0,9	5
Altri settori	202	4%	734	2%	2.565	3%	3,6	13
Cooperazione	4.722	100%	34.821	100%	90.542	100%	7,4	19

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare e Unicoop.

I principali settori sono infatti quello delle carni fresche e lavorate (27% del fatturato cooperativo agroalimentare), l'ortoflorofrutticolo (24%), il lattiero-caseario (18%), il vitivinicolo (12%), cui si aggiunge quello dei servizi (15%). Altri settori, sebbene non rilevanti in termini di ricavi, come il forestale e la conduzione terreni e l'olivicolo, hanno un'importanza per la garanzia di presidio del territorio e i servizi offerti.

La zootecnia da carne riunisce le cooperative che svolgono attività di allevamento, macellazione e trasformazione delle carni e commercializzazione nei comparti bovino, suino, ovi-caprino e avicunicolo. Si tratta di un settore molto concentrato con pochissime imprese perlopiù di grandi dimensioni, come dimostrano i dati medi di fatturato ed addetti per impresa. Fra queste figurano i due leader della Top25 delle cooperative agroalimentari, specializzati nelle carni avicole, ed altre importanti realtà operative nella filiera suina dei prodotti freschi e trasformati.

All'opposto nel settore della trasformazione e commercializzazione di ortofrutta fresca e trasformata e del florovivaismo opera un elevatissimo numero di imprese sia di grande che di medie e piccole dimensioni, che impiegano una quota rilevante dell'occupazione totale, dato il carattere *labour intensive* di queste attività. Una struttura simile caratterizza anche il lattiero-caseario, che riunisce le cooperative di produzione, raccolta, lavorazione e vendita di latte, derivati freschi e di formaggi ed il settore vitivinicolo che include le imprese di produzione, trasformazione e vendita di vino sfuso e imbottigliato. Nella Top25 sono presenti i principali *big* di ciascun settore.

I servizi sono il primo settore per consistenza numerica; riuniscono infatti cooperative dal diverso profilo, accomunate dallo scopo di fornire supporto alle imprese agricole o ad altre cooperative nella loro attività di produzione e sono presenti capillarmente sull'intero territorio nazionale. Si va dalla vendita di mezzi tecnici (sementi, mangimi, fertilizzanti, agrofarmaci, ecc.), alle attività di contoterzismo, di stoccaggio e gestione di commodity agricole, di ricerca tecnico-scientifica, di assistenza tecnica e consulenza, ecc.

Tra i settori minori figurano la cooperazione forestale e di conduzione associata terreni e l'olivicolo, cui si aggiunge la categoria "altri settori" che riunisce le cooperative del tabacchicolo, del bieticolo/saccarifero, di produzione di energia, degli allevamenti minori, della produzione di miele, ecc. Le minori dimensioni economiche del settore conduzione e forestali ed olivicolo sono da ricondurre alla loro prevalente attività di servizio svolta dalla prime che consiste in interventi di sistemazione e manutenzione agraria, forestale e, in genere, del territorio e degli ambienti rurali, di gestione del verde oltre che di coltivazione vera e propria dei fondi agricoli. Nell'olivicolo, accanto alle strutture di puro servizio (ad es. molitorio o amministrativo), sono presenti anche numerose cooperative che effettuano la concentrazione delle olive e la successiva trasformazione in olio, sebbene la valorizzazione in fase di commercializzazione sia ancora limitata, tanto che il settore non esprime ancora dimensioni economiche significative.

1.6 La distribuzione geografica della cooperazione agroalimentare associata

Pur in presenza di un'omogenea distribuzione delle imprese nel territorio nazionale, la cooperazione agroalimentare si caratterizza per un rilevante e radicata asimmetria del proprio grado di sviluppo nelle diverse aree del paese. Il Nord, infatti, pur avendo un numero di cooperative di poco superiore a quello del Sud, detiene la stragrande maggioranza della quota di fatturato e di addetti della cooperazione associata (rispettivamente l'82% e il 70%).

Occorre però evidenziare che i dati fanno riferimento alle sedi legali delle cooperative, per cui non restituiscono in maniera esatta la dislocazione territoriale degli stabilimenti produttivi e della base sociale che conferisce la materia prima. Sono infatti presenti i casi di cooperative, anche di grandi dimensioni soprattutto nei settori ortofrutticolo e vitivinicolo, che pur avendo la loro sede al Nord si approvvigionano su scala nazionale e quindi anche nel Centro-Sud. Inoltre bisogna considerare che la stessa struttura produttiva agricola nazionale condiziona la generazione di ricchezza nel settore agroalimentare; ad esempio le produzioni zootecniche a maggiore valore aggiunto sono in netta prevalenza nel Nord del paese, mentre sono prevalentemente localizzati nel Sud settori meno ricchi come l'olivicolo. Allo stesso tempo in quei settori come l'ortofrutta e il vitivinicolo, nei quali la vocazionalità produttiva è estesa ad un ampio numero di regioni, la disparità fra Nord e Centro-Sud emerge con evidenza.

**Tabella 1.5 – Cooperazione agroalimentare italiana associata:
dimensioni economiche per area geografica (2015)**

	Imprese		Fatturato		Addetti		Dimensioni medie	
	num	%	mln €	%	num	%	mln €/coop	addetti/coop
Nord	2.173	46%	28.717	82%	63.602	70%	13,2	29
Centro	660	14%	2.315	7%	8.879	10%	3,5	13
Sud	1.889	40%	3.789	11%	18.061	20%	2,0	10
Italia	4.722	100%	34.821	100%	90.542	100%	7,4	19

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare e Unicoop.

Le differenze territoriali emergono come evidenza se si prendono in considerazione i dati relativi alle dimensioni medie delle cooperative nelle tre diverse area geografiche. Il Nord possiede dimensioni medie pari a 13,2 milioni di euro, pari a quasi il doppio del dato medio nazionale, contro i 3,5 e gli appena 2 milioni di euro rispettivamente del Centro e del Nord.

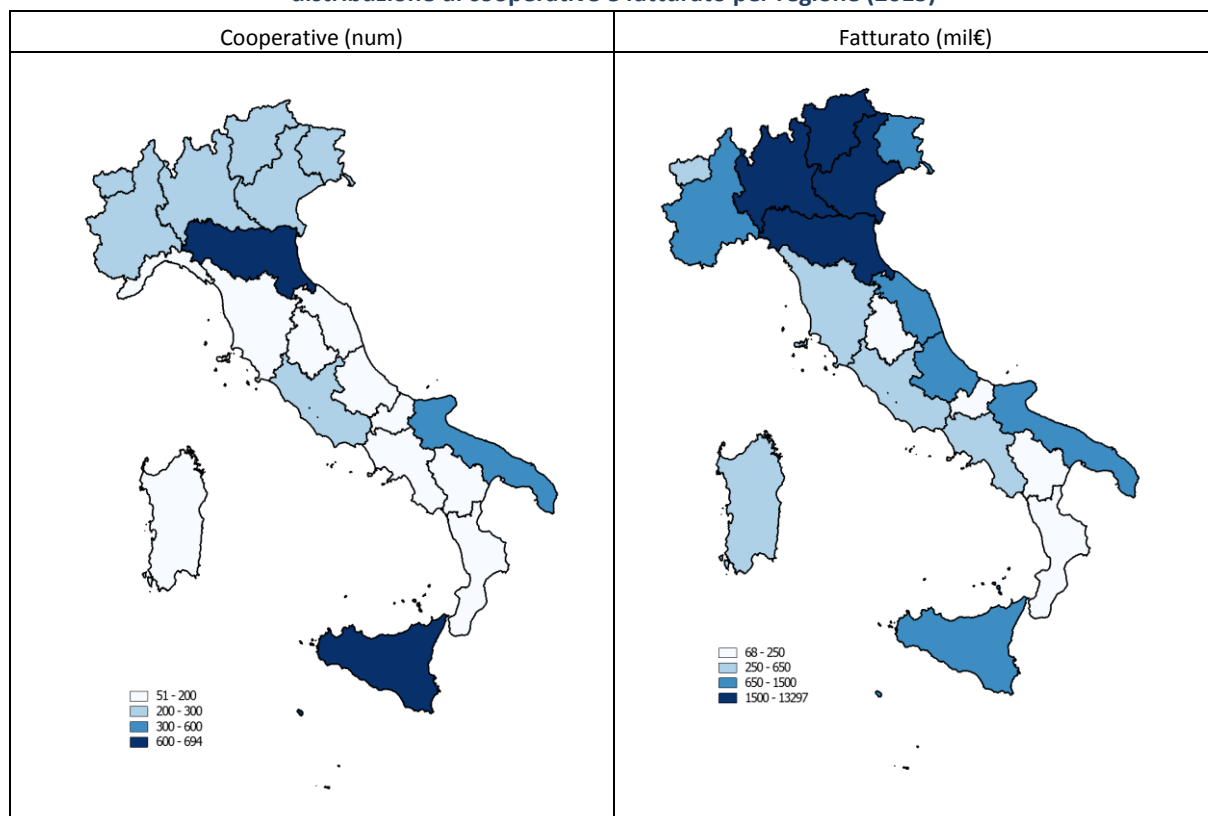
Disaggregando i dati per regioni è possibile evidenziare come la parte più avanzata della cooperazione agroalimentare associata sia in realtà espressione di alcune aree specifiche del paese. In particolare quattro regioni –Emilia-Romagna, Veneto, Trentino Alto Adige, Lombardia – generano il 77% del fatturato della cooperazione associata pur essendo presente nel loro territorio appena il 31% delle cooperative associate totali. In queste quattro regioni le dimensioni medie di impresa sono nettamente superiori al dato medio nazionale, a differenza di quanto accade nelle altre regioni e il valore del fatturato sale dai 3,3 miliardi della Lombardia (9% del totale), ai 3,5 del Trentino Alto Adige (10%) ed ai 6,6 del Veneto (19%), fino ai 13,3 miliardi di euro dell'Emilia-Romagna, che con il 38% del giro d'affari dell'intera cooperazione agroalimentare associata, si conferma la regione leader.

Tabella 1.6 – Cooperazione agroalimentare italiana associata: distribuzione regionale di cooperative e fatturato (2015)

Regione	Imprese		Fatturato		Dimensioni medie
	num	%	mln €	%	mln €/coop
Emilia Romagna	694	15%	13.297	38%	19,2
Veneto	299	6%	6.597	19%	22,1
Trentino Alto Adige	205	4%	3.481	10%	17,0
Lombardia	286	6%	3.303	9%	11,5
Piemonte	281	6%	1.124	3%	4,0
Sicilia	673	14%	894	3%	1,3
Marche	129	3%	825	2%	6,4
Puglia	412	9%	819	2%	2,0
Friuli Venezia Giulia	233	5%	718	2%	3,1
Abruzzo	168	4%	704	2%	4,2
Toscana	176	4%	599	2%	3,4
Campania	130	3%	558	2%	4,3
Valle D'Aosta	222	5%	507	1%	2,3
Lazio	224	5%	469	1%	2,1
Sardegna	76	2%	265	1%	3,5
Umbria	95	2%	214	1%	2,3
Calabria	128	3%	168	0%	1,3
Basilicata	172	4%	114	0%	0,7
Molise	68	1%	96	0%	1,4
Liguria	51	1%	68	0%	1,3
Italia	4.722	100%	34.821	100%	7,4

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confindustria, Legacoop Agroalimentare e Unicoop.

Figura 1.6 – Cooperazione agroalimentare italiana associata: distribuzione di cooperative e fatturato per regione (2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confindustria, Legacoop Agroalimentare e Unicoop.

1.7 La base sociale e la mutualità della cooperazione agroalimentare associata

La forte relazione esistente fra imprese cooperative e mondo agricolo può essere evidenziata dal dato relativo alle adesioni², che misura il numero di rapporti associativi – poco più di 771.000 nel 2015 - che le cooperative agroalimentari intrattengono con le imprese agricole, con altre imprese cooperative (in entrambi i casi di fornitura di materia prima e/o di acquisto di beni o servizi) e con soci lavoratori. Il numero di adesioni è particolarmente elevato nei settori produttivi in cui vengono prevalentemente svolte attività di servizio e in quelli caratterizzati da un'elevata frammentazione del tessuto produttivo agricolo. Inoltre, poiché questi settori sono prevalenti nel regioni del Sud, è in questa parte del paese che si registra un più elevato numero di adesioni totale e per cooperativa rispetto al Nord Italia.

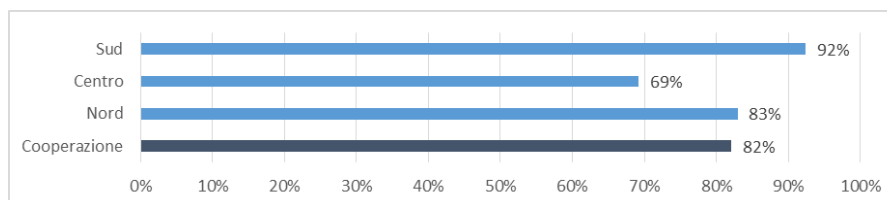
L'intensità del rapporto con la base sociale è espressa inoltre dalla mutualità, che nelle cooperative di conferimento è data dal rapporto fra la materia prima conferita dai soci e gli approvvigionamenti totali, compresi quelli da fornitori non soci. Nel 2015 la mutualità stimata dall'Osservatorio a livello nazionale è pari all'82%³ ed è quindi nettamente superiore ai limiti di legge del 50% definiti per le cooperative a mutualità prevalente. Tale dato evidenzia come le imprese cooperative italiane mantengano un saldo legame con i propri associati. I valori più elevati del Sud, rispetto al Centro-Nord sono riconducibili alla presenza in quest'area di cooperative maggiormente focalizzate nelle fase di concentrazione della materia prima, mentre al Nord sono presenti imprese più strutturate che ricorrono ad approvvigionamenti da non soci per acquisire dimensioni più competitive (ampliamento della quantità e della gamma dell'offerta, differenziazione di prodotto, ecc.).

Tabella 1.7- Cooperazione agroalimentare italiana associata: adesioni per settore (2015)

Settore/area geografica	Imprese		Adesioni		Adesioni/impresa
	num	%	num	%	num
Zootecnia da carne	331	7%	11.885	2%	36
Ortoflorofrutticolo	989	21%	65.360	8%	66
Lattiero-caseario	744	16%	30.375	4%	41
Servizi	1.370	29%	175.651	23%	128
Vitivinicolo	498	11%	148.315	19%	298
Condizione e forestali	313	7%	7.874	1%	25
Olivicolo	275	6%	313.906	41%	1.141
Altri settori	202	4%	17.651	2%	87
Nord	2.173	46%	276.606	36%	127
Centro	660	14%	121.353	16%	184
Sud	1.889	40%	373.058	48%	197
Cooperazione	4.722	100%	771.017	100%	163

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare e Unicoop.

Figura 1.7 - Mutualità della cooperazione agroalimentare associata in Italia (rapporto fra conferimenti ed approvvigionamenti, per aree geografiche, 2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio sulla Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e indagine diretta 2015.

² Non essendo possibile identificare se un socio aderisce contemporaneamente a più cooperative, tale dato è al lordo delle associazioni plurime. Per questo motivo si è scelta la denominazione "adesioni" piuttosto che quella di "soci".

³ Questo dato differisce da quello presentato nel paragrafo 1.1 poiché è calcolato rapporto della proiezione all'universo del valore dei conferimenti e degli approvvigionamenti raccolti nel corso dell'indagine diretta di preconsuntivo, mentre il precedente è una media dei valori di mutualità del campione intervistato.

2 IL RUOLO DELLA COOPERAZIONE ASSOCIATA NEL SISTEMA AGROALIMENTARE

2.1 I recenti trend del sistema agroalimentare italiano

L'agroalimentare complessivamente incide per il 4% sul prodotto interno lordo italiano; esprime nel 2015 una produzione agricola di poco inferiore ai 56 miliardi di euro ed un fatturato dell'industria alimentare di circa 132 miliardi (fonte Federalimentare).

Il sistema, al pari dell'intera economia, ha subito gli effetti della una perdurante situazione di crisi. Le variazioni del VA del totale economia nel periodo 2010-2015 sono state nel complesso solo lievemente positive, ma se per l'industria alimentare ha avuto un andamento simile, aggravato da alcuni anni in negativo, viceversa l'agricoltura ha seguito un trend positivo, con la sola eccezione della battuta d'arresto del 2014, che pare essersi già riassorbita nel 2015.

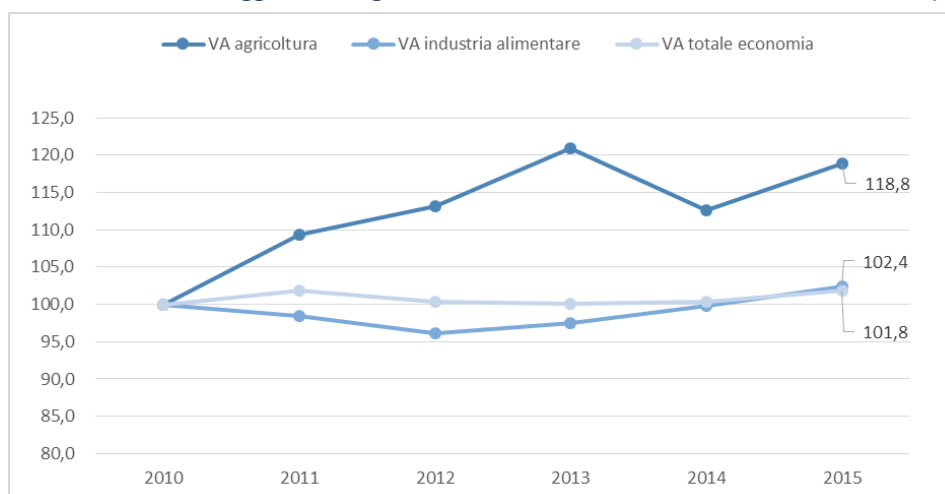
Tabella 2.1 - Dimensioni economiche e trend del sistema agroalimentare* italiano (2013-2015)

ATTIVITA'	mIn € 2015	Var. % 2015/2014	Var. % 2014/2013
Produzione agricoltura e silvicoltura	55.962	1,5%	-5,0%
VA agricoltura e silvicoltura	32.126	5,6%	-6,9%
VA industria alimentare, bevande e tabacco	25.396	2,6%	2,4%

Ai prezzi di base, valori correnti. *Non considera i prodotti della pesca e dell'acquacoltura.

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati ISTAT.

Figura 2.1 – Trend del valore aggiunto di agricoltura, industria alimentare e totale economia (2010-2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati ISTAT.

La cooperazione associata rappresenta un tassello fondamentale del sistema agroalimentare italiano. Svolge, infatti, da un lato, un ruolo di cerniera fra il mondo agricolo e quello della trasformazione, con le sue attività di servizio all'agricoltura e di concentrazione della materia prima, e, dall'altro, è una componente essenziale del sistema della produzione, grazie alla proprie imprese sempre più avanzate e competitive.

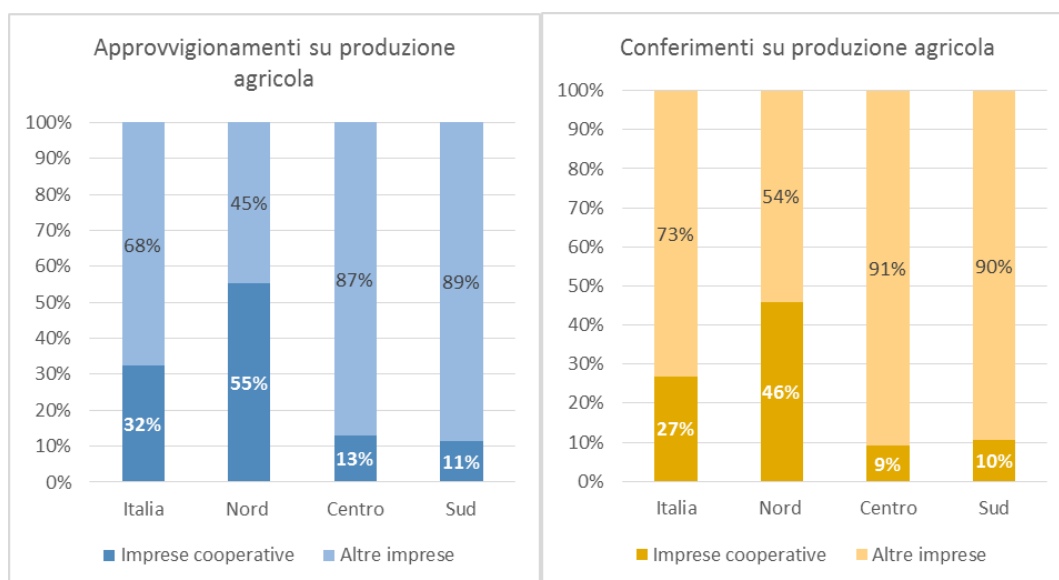
2.2 La cooperazione associata e la valorizzazione della materia prima agricola italiana

Le cooperative in fase di trasformazione impiegano quasi esclusivamente materia prima italiana. La gran parte degli approvvigionamenti avviene, infatti, attraverso i conferimenti dei propri soci, come mostrano gli alti valori di mutualità, cui si aggiungono gli acquisti da fornitori non soci prevalentemente dislocati sul territorio nazionale. Le precedenti indagini dell'Osservatorio hanno infatti rilevato che l'incidenza della materia prima estera sul totale degli approvvigionamenti delle cooperative è appena dell'1%.

Poiché il bacino di riferimento per l'acquisto di materia prima è quello nazionale è possibile verificare quale quota della produzione agricola italiana⁴ viene valorizzata dalla cooperazione attraverso approvvigionamenti e conferimenti. Nel primo caso, la materia prima proveniente da soci e da non soci ha raggiunto nel 2015 il valore di 17,0 miliardi di euro, con un'incidenza sulla produzione agricola pari al 32%, alcuni punti percentuali più in basso rispetto alla media dell'Unione Europea pari al 40%. I conferimenti da soli soci, invece, valgono 14,2 miliardi ed esprimono una quota del 27%.

Questi dati dimostrano il robusto legame della cooperazione con il tessuto produttivo agricolo italiano, ma allo stesso tempo indicano come esistano ancora ampi spazi di crescita. In particolare gli ambiti per rafforzare il ruolo della cooperazione sono legati al suo sviluppo nel Centro e Sud del paese dove la quota di approvvigionamenti e conferimenti valorizzati è molto limitata e nettamente più contenuta rispetto a quanto avviene nel Nord Italia. In quest'area, l'incidenza degli approvvigionamenti si eleva fino al 55% della produzione agricola, raggiungendo valori prossimi a quelli dei grandi paesi cooperativi del Centro e Nord Europa, come Francia e Paesi Bassi. Viceversa lo stesso indicatore si ferma al 13% nel Centro ed all'11% nel Sud del paese. Le stesse proporzioni si riscontrano anche per i conferimenti, pari al 46% della produzione agricola nel Settentrione, contro il 10% del Meridione e il 9% del Centro.

Figura 2.2 - Quota di PLV valorizzata dalla cooperazione agroalimentare associata attraverso gli approvvigionamenti ed i conferimenti per aree geografiche (2015)



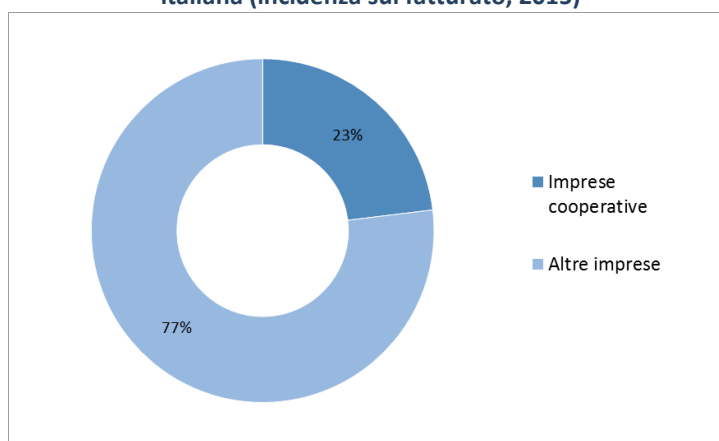
Fonte: elaborazioni Osservatorio sulla Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop, indagine diretta 2015 e ISTAT.

⁴ Per la stima si è fatto riferimento alla sola PLV relativa ad attività di produzione (esclusi servizi ed attività secondarie) pari a 52,7 miliardi di euro nel 2015.

2.3 Il peso della cooperazione associata nell'industria alimentare italiana

Le cooperative impegnate nelle attività di raccolta/condizionamento della materia prima, di trasformazione e commercializzazione di prodotti alimentari o della mangimistica sono parte integrante del sistema di produzione dell'industria alimentare italiana e come tale contribuiscono alla creazione di ricchezza del settore. La misura di questo contributo può essere espressa attraverso il rapporto tra il ricavi dalla cooperazione associata - escluse le attività di servizio⁵ -, ed il fatturato totale dell'industria alimentare italiana. Questo rapporto nel 2015 si attesta al 23% del giro d'affari della trasformazione alimentare nazionale, pari a 132 miliardi di euro⁶.

Figura 2.3 - In contributo della cooperazione associata alla generazione di ricchezza dell'industria alimentare italiana (incidenza sul fatturato, 2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e Fedalimentare.

Il ruolo della cooperazione viene evidenziato anche quando si focalizza l'attenzione sulle grandi imprese alimentari italiane, fra le quali figurano a pieno titolo i principali player cooperativi.

Nella Top50 delle imprese per fatturato realizzato nel 2015⁷, il cui giro d'affari complessivo – pari a 51,2 miliardi nel 2015- incide per il 39% sul valore totale dell'agroalimentare italiano, le cooperative esprimono un peso pari al 6%, grazie ad un fatturato pari a 8,1 miliardi. Si tratta di 7 cooperative con un ruolo centrale del settore delle carni (avicolo e suino), cui si aggiungo i big della cooperazione nel lattiero-caseario, nell'ortofrutta e nelle conserve vegetali e nel vino.

Si tratta di imprese che occupano solidamente queste posizioni e che nel corso degli ultimi anni sono progressivamente cresciute anche grazie a processi di fusione ed integrazione sia con altre realtà cooperative che imprese di capitali. Tuttavia queste cooperative, dovendo coniugare il proprio sviluppo competitivo con i propri fini mutualistici - salvo rare eccezioni – mostrano tassi di crescita meno vivaci rispetto alle omologhe imprese di capitali. Sui mercati internazionali, i più dinamici per le vendite, il loro ingresso è stato più recente, sebbene in sia oggi in progressivo consolidamento, e vi si rivolgono prevalentemente per le vendite e non per gli approvvigionamenti che, come visto, sono prevalentemente legati alla base sociale di agricoltori italiani e quindi più rigidi in quantità e ampiezza di gamma.

⁵ Per questa stima il fatturato della cooperazione associata è stato depurato di quota parte (85%) del valore del fatturato del settore cooperativo dei servizi per escludere le attività non direttamente imputabili all'industria alimentare.

⁶ Dati Fedalimentare.

⁷ La classifica esclude le cooperative che sono impegnate nel settore sei servizi, secondo lo stesso principio con il quale è stata calcolata l'incidenza dal fatturato cooperativo sul fatturato agroalimentare totale italiano.

**Tabella 2.2 – Il ruolo della cooperazione nella Top50 delle imprese alimentari italiane 2013/2014/2015
(in ordine di fatturato 2015 – cooperative evidenziate in grassetto)**

Ranking	Ragione sociale	Fatturato (mln €)			Settore di attività
		2013	2014	2015	
1	Parmalat* (1)	5.350,0	5.548,0	6.416,0	Lattiero-caseario
2	Barilla Holding*	3.198,5	3.254,1	3.382,8	Molini e pastifici
3	Cremonini*	3.439,0	3.278,6	3.293,9	Carni
4	Agricola Tre Valli (2)	3.248,2	3.146,3	3.084,6	Carni
5	Veronesi Holding*	2.823,9	2.823,4	2.774,3	Carni
6	Ferrero	2.696,8	2.547,2	2.683,8	Dolciario
7	Davide Campari-Milano* (3)	1.524,0	1.560,0	1.657,0	Bevande alcoliche
8	Luigi Lavazza* (4)	1.340,1	1.344,1	1.472,6	Caffè
9	Gesco Consorzio Cooperativo (5)	1.499,1	1.443,4	1.435,6	Carni
10	UNILEVER Italia	1.405,4	1.389,1	1.427,7	Alimentari
11	Nestlè Italiana*	1.427,2	1.424,3	1.411,2	Dolciario
12	Gruppo Lactalis Italia*	1.391,6	1.364,1	1.291,8	Lattiero-caseario
13	Granlatte - Granarolo*	1.007,6	1.054,3	1.091,8	Lattiero-caseario
14	Sanpellegrino*	830,8	873,4	990,7	Bevande analcoliche
15	Coca-Cola Hbc Italia	1.027,0	939,5	948,6	Bevande analcoliche
16	Massimo Zanetti Beverage Group*	808,1	781,5	941,7	Caffè
17	ConsERVE Italia *	962,9	915,2	927,6	Conserviero
18	Kraft Foods Italia* (6)	914,2	893,3	775,5	Alimentari
19	La Doria*	604,4	631,4	748,3	Conserviero
20	Zoppas Finanziaria*	681,3	679,7	728,1	Bevande analcoliche
21	Bolton Alimentari	719,1	716,7	719,8	Conserviero
22	Heineken Italia	643,0	647,3	665,7	Birra
23	IS Holding*	656,1	640,0	636,6	Conserviero
24	Grandi Salumifici Italiani spa (7)	656,1	640,0	636,6	Carni
25	Salumificio F.lli Beretta*	485,6	514,6	565,7	Carni
26	Pastificio Rana*	381,4	458,4	545,3	Molini e pastifici
27	EUROVO	525,1	467,6	545,2	Uova
28	Cantine Riunite & CIV *	534,9	532,8	nd	Vitivinicolo
29	Bunge Italia	613,5	558,3	501,5	Oleario
30	Unigrà*	471,1	473,2	483,6	Oleario
31	Fratelli Martini & C.*	557,3	502,6	471,0	Vitivinicolo
32	FINDUS – C.S.I. Compagnia surgelati italiani	507,9	522,8	470,3	Surgelati
33	Bauli	420,9	460,6	445,9	Dolciario
34	Illycaffè* (8)	373,9	390,8	437,1	Caffè
35	VOG - Consorzio delle cooperative ortofrutticole dell'Alto Adige	456,7	438,8	434,8	Ortofrutticolo
36	EURICOM - European Rice Company*	395,6	404,1	426,5	Risiero
37	Carapelli Firenze	438,7	413,1	425,3	Oleario
38	Roquette Italia	439,4	419,3	417,7	Amidi e prodotti amidacei
39	Giuseppe Citterio*	368,1	379,7	416,6	Conserviero
40	Fratelli De Cecco di Filippo - Fara San Martino*	411,0	398,8	416,0	Molini e pastifici
41	ALCAR UNO*	331,9	394,9	391,6	Carni
42	Zanetti*	374,9	374,5	381,4	Lattiero-caseario
43	Lindt & Sprüngli*	335,3	363,7	373,3	Dolciario
44	Birra Peroni	349,4	347,9	360,0	Birra
45	Heinz Italia (9)	266,3	388,4	356,4	Alimentari
46	Eridania - Sadam (Gruppo SECI)*	317,6	318,4	354,8	Saccarifero
47	Colussi*	406,8	383,4	353,5	Molini e pastifici
48	Sammontana*	356,3	331,5	344,7	Gelati
49	Sterilgarda Alimenti	317,3	330,7	313,8	Lattiero-caseario
50	Grandi Molini Italiani*	371,2	364,6	289,9	Molini e pastifici

* Dati di bilancio consolidato. 1) Nel 2015 ha consolidato integralmente Lácteos Brasil S.A., Longwarry Food Park Pty Ltd., Elebat Alimentos S.A. e il gruppo Esmeralda. 2) La cooperativa fa riferimento al gruppo Veronesi – AIA. 3) Dal giugno 2014 ha consolidato integralmente Forty Creek Distillery Ltd. e Fratelli Averna. Dal giugno 2015 è uscita dall'area di consolidamento la Enrico Serafino. 4) Nel 2015 ha consolidato integralmente Lavazza Australia Pty Ltd., Merrild Kaffe ApS, Merrild Baltics SIA, Lavazza Capital e Brasilia S.A.S. 5) La cooperativa fa riferimento al gruppo Amadori. 6) Nel 2015 è uscita dall'area di consolidamento la Mondelez Italia Production. 7) Grandi Salumifici Italiani spa è stata inserita in quanto joint-venture con rapporto paritetico privato-cooperazione. 8) Nel 2015 ha consolidato integralmente la Mitaca. 9) In data 27/10/2015 ha ceduto il ramo d'azienda sito in Ozzano Taro (Pr) alla Newlat. Dall'elenco è stata esclusa la cooperativa Unipeg che nell'aprile 2016 ha ceduto due distinti rami d'azienda comprensivi delle proprie attività al gruppo Cremonini.

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confscooperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e Mediabanca

2.4 Le performance economico finanziarie di cooperative e imprese di capitali nel sistema agroalimentare italiano

Ulteriori informazioni sul ruolo della cooperazione nel sistema agroalimentare italiano ci sono fornite da una lettura comparata delle performance economico-finanziarie di imprese cooperative e di capitali. Con questo obiettivo di seguito si esamineranno gli andamenti di alcuni variabili di rilievo nel periodo 2012-2013-2014, mettendo a confronto due ampi e rappresentativi campioni di imprese cooperative associate (2.873 imprese espressive di 29.250 milioni di euro di ricavi) e di capitali (13.431 imprese per complessivi ricavi pari a 100.863 milioni di euro), stratificati per classe di dimensione del fatturato.

Esaminando innanzitutto la dinamica delle vendite, si rileva come la crescita del fatturato realizzato dalle imprese agroalimentari abbia subito nel corso del 2014 una battuta d'arresto, dopo anni di progressione a ritmi sostenuti. Questo rallentamento ha riguardato la generalità degli attori coinvolti nel settore, indipendentemente dalla loro diversa forma giuridica, a suggerire come il difficile contesto economico non abbia risparmiato di produrre effetti anche sul sistema agroalimentare, che in precedenza aveva mostrato un trend anticiclico.

Malgrado il fatturato delle imprese agroalimentari si sia infatti attestato nel 2014 ad un livello stabilmente superiore a quello realizzato nel 2012 - nella misura del +3% per le cooperative e del +4% per le imprese di capitali -, il confronto con i ricavi del 2013 mostra per entrambe le forme di impresa un improvviso ridimensionamento della tendenza positiva che aveva caratterizzato gli anni passati. Per le società di capitali il fatturato è, infatti, rimasto nel 2014 sostanzialmente invariato rispetto all'anno precedente; le cooperative viceversa hanno invece fatto segnare sullo stesso anno di riferimento una flessione del proprio giro d'affari, in discontinuità rispetto a quanto osservato negli anni passati, in cui, nonostante la crisi economica, si erano particolarmente distinte rispetto alle società di capitali per un maggiore dinamismo mostrato proprio sul fronte della crescita delle vendite.

Tabella 2.3 - Trend 2012-2014 del fatturato (Numeri indici, base 2012=100): totale agroalimentare, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	106	103	100	104	104
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	106	106	100	105	106
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	106	104	100	105	104
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	101	93	100	97	89
Totale agroalimentare	100	106	103	100	104	104

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tanto per le cooperative quanto per le imprese di capitali, la mancata progressione del giro d'affari ha generalmente investito tutti i livelli del tessuto produttivo, indipendentemente dalla diversa scala operativa. In questo quadro, a segnalare una maggiore capacità di tenuta del fatturato è stato il segmento delle imprese di medie dimensioni (ricavi tra 7 e 40 milioni di euro), a cui si aggiunge, nel caso delle imprese di capitali, anche quello delle grandi realtà (fatturato superiore ai 40 milioni di euro). Viceversa sia nell'ambito dell'universo cooperativo che, soprattutto, di quello delle società di capitali, è stato il segmento delle imprese di più piccole dimensioni (fatturato d'impresa inferiore ai 2 milioni

di euro) ad accusare una maggiore contrazione delle vendite nell'ultimo anno: tale calo si è infatti attestato al -7% per le cooperative e al -11% per le imprese di capitali, rispetto all'anno base di riferimento (2012).

Un'informazione circa la maggiore (o minore) capacità delle imprese agroalimentari di generare valore addizionale attraverso le attività di raccolta/trasformazione della materia prima e di successivo collocamento sul mercato del prodotto finito si può ricavare dall'analisi della dinamica del valore aggiunto⁸. Contrariamente a quanto visto per il fatturato nell'ultimo anno, questa variabile ha registrato una crescita costante e significativa lungo tutto il triennio 2012-2014, indipendentemente dalla diversa forma giuridica degli operatori: cooperative e imprese di capitali mostrano infatti performance del tutto simili (rispettivamente +7% e +9% sui livelli del 2012). Tale progressione, alla luce del rallentamento che ha invece caratterizzato la recente dinamica del fatturato, sebbene possa inglobare in quota parte anche un recupero di efficienza sul fronte dei costi di produzione, sembra prevalentemente riconducibile alla dinamica dei prezzi della materie prime agricole, che nel corso del 2014 hanno subito una robusta flessione rispetto agli anni precedenti, influenzando nel caso della cooperative anche le liquidazioni dei conferimenti.

Scomposto per classe dimensionale, il valore aggiunto presenta una tendenza positiva nel triennio 2012-2014 per tutte le realtà - cooperative e non - con fatturato superiore ai 2 milioni di euro. Emerge tuttavia come il segmento delle cooperative e delle imprese di capitali di minori dimensioni, colpito nell'ultimo anno da un significativo calo del fatturato, abbia invece mostrato una maggiore capacità di tenuta sul fronte valore aggiunto: questo cala infatti nella misura del -2% per le cooperative (a fronte di vendite in calo del -7%), mentre rimane del tutto invariato sul livello del 2012 per le imprese di capitali (parallelamente ad un calo del -11% del fatturato).

**Tabella 2.4 - Trend 2012-2014 del valore aggiunto (Numeri indici, base 2012=100):
totale agroalimentare – comparazione tra cooperative e società di capitali**

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	104	108	100	104	109
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	103	106	100	105	111
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	106	106	100	103	109
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	101	98	100	100	100
Totale agroalimentare	100	103	107	100	104	109

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Riguardo i costi sostenuti dalle imprese agroalimentari, alcune indicazioni di rilievo provengono dall'analisi dell'andamento di due importanti voci di bilancio, il costo del lavoro e gli oneri finanziari.

Nel primo caso, l'andamento del costo del personale - inteso come stock delle retribuzioni lorde pagate dalle imprese ai propri dipendenti⁹ -, analogamente a quanto visto per il valore aggiunto di cui è parte integrante, è in netta crescita nell'agroalimentare lungo tutto il triennio di riferimento, senza distinzione fra cooperative e imprese di capitali (rispettivamente +6% e +7% rispetto al 2012). Quindi, in entrambi i casi e pur tenendo conto della natura piuttosto "rigida" del costo del lavoro, le scelte

⁸ Tale variabile esprime infatti la ricchezza generata (qualora positiva) o distrutta (qualora negativa) attraverso i processi di trasformazione dei beni e dei servizi impiegati nella produzione, ovvero il valore che l'attività di trasformazione di un'impresa aggiunge a beni e servizi già presenti sul mercato e di cui quest'ultima si approvvigiona. Si ottiene dalla differenza tra il valore della produzione (o prodotto interno lordo) ed i c.d. consumi netti (tra cui costi per materie prime, servizi, godimento beni di terzi e oneri diversi di gestione).

⁹ Ai fini del presente lavoro, tale variabile, desunta dal Conto Economico, risulta espressa al lordo di TFR, quiescenza, oneri sociali e altri oneri associati.

operate dalle imprese del sistema agroalimentare appaiono orientate alla preservazione della forza lavoro, evidenza non comunemente riscontrabile in altri settori dell'economia nazionale. A livello dimensionale emerge inoltre come le retribuzioni siano cresciute all'interno di tutte le realtà - cooperative e non - con ricavi superiori ai 2 milioni di euro, mentre abbiano mostrato una generale tenuta all'interno del segmento delle micro-imprese.

**Tabella 2.5 - Trend 2012-2014 delle retribuzioni lorde (Numeri indici, base 2012=100):
totale agroalimentare – comparazione tra cooperative e società di capitali**

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	103	106	100	105	108
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	103	108	100	105	109
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	104	107	100	106	109
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	101	100	100	103	101
Totale agroalimentare	100	103	106	100	105	107

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Nell'ambito dei costi di gestione finanziaria, nel triennio 2012-2014 l'impatto degli oneri finanziari sul fatturato mostra una dinamica differenziata per forma giuridica, rimanendo stazionario per le cooperative e risultando in lieve calo per le imprese di capitali. Sebbene il differenziale tra le due forme di impresa tenda dunque a ridursi nel corso del periodo, si conferma la capacità del mondo cooperativo di subire un minor impatto di tali costi. Analizzando la dinamica dell'indicatore per classe dimensionale si può oltretutto osservare come questo tenda a decrescere progressivamente all'aumentare del livello di fatturato, sia tra le cooperative che tra le imprese di capitali. La maggiore dimensione aziendale gioca evidentemente un ruolo fondamentale nell'abbattimento di questa tipologia di costo. Infine, la caratteristica del mondo cooperativo di vantare una minore onerosità della gestione finanziaria si manifesta non solo nei segmenti delle grandi e delle medio-piccole realtà, ma anche in quello delle micro-imprese.

**Tabella 2.6 - Peso degli oneri finanziari sul fatturato nel periodo 2012-2014:
totale agroalimentare, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali**

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Imprese con fatturato > 40 mln €	0,8%	0,8%	0,8%	1,1%	1,1%	1,0%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	1,4%	1,3%	1,3%	1,3%	1,2%	1,1%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	1,7%	1,7%	1,7%	2,0%	1,9%	1,9%
Imprese con fatturato < 2 mln €	2,4%	2,3%	2,4%	4,3%	4,4%	4,5%
Totale agroalimentare	1,0%	1,0%	1,0%	1,4%	1,3%	1,2%

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Sul fronte viceversa della redditività d'impresa, alcune indicazioni provengono dall'analisi della dinamica registrata nel triennio dall'indice di profittabilità delle vendite, dato dal rapporto tra l'utile netto (o la perdita netta) e il fatturato realizzato.

Occorre tuttavia tenere ben presente, quando si effettuano confronti in termini di redditività tra cooperative e imprese di capitali, delle peculiarità del modello cooperativo. In quest'ultima tipologia di impresa, infatti, parte degli utili sono contabilizzati tra i costi, al fine di "meglio" remunerare le materie prime conferite dai soci. Ciò comporta un'inevitabile sottostima dei margini e dei profitti e quindi della capacità di tali imprese di generare redditività. Pertanto l'interpretazione dell'indice di profittabilità delle vendite risulta necessariamente diversa a seconda della forma giuridica considerata: se nel caso delle imprese di capitali l'indice assume un'accezione "classica" di misura di redditività, intesa come quota del fatturato realizzato da un'impresa che questa preserva sotto forma di profitto, nel caso delle cooperative assume invece la valenza di indice di autofinanziamento, cioè di misura della quota di utili non distribuiti ai soci (sotto forma di remunerazione per i conferimenti) destinati ad essere accantonati a riserva, in funzione degli investimenti futuri previsti, oppure di un riequilibrio finanziario.

Attraverso questa chiave di lettura l'analisi mostra come nel corso del triennio 2012-2014 l'indice di profittabilità delle vendite assuma un andamento differenziato per forma di impresa: se tra 2012 e 2013 questo si mantiene infatti costante sia per cooperative che per imprese di capitali, nel corso dell'ultimo anno di attività questo rimane ancora una volta stabile (e basso in termini assoluti) per le prime, mentre registra una significativa ripresa per quanto riguarda le seconde. Nel caso delle imprese di capitali quindi si assiste ad un recupero nella capacità di generare profitti dalle proprie vendite, mentre, nel caso delle cooperative, ad una bassa propensione a finanziare l'attività produttiva attraverso gli utili. Questa scelta, in uno scenario di generale contrazione del valore della materie prime, può essere stata influenzata dall'esigenza dei soci di non veder ridotte in misura ulteriore le proprie remunerazioni.

Osservando la scomposizione dell'indice per classe dimensionale si può apprezzare come anche in questo caso la maggiore scala operativa costituisca una determinante nella capacità delle imprese di generare profitti (nel caso delle imprese di capitali) o di reinvestirli nella propria attività (nel caso delle cooperative). Sul fronte cooperativo occorre tuttavia segnalare come siano solamente le realtà contraddistinte da maggiori dimensioni ad essere in grado di praticare l'autofinanziamento nel triennio; nel caso delle società di capitali, tale tendenza si verifica invece all'interno di tutte le imprese con fatturato superiore ai 2 milioni di euro, ed in misura proporzionale per classe di fatturato. Registrano, all'opposto, perdite consistenti lungo tutto periodo le imprese contraddistinte da più piccola scala operativa, sebbene tale evidenza trovi riscontro in misura nettamente superiore nell'ambito delle imprese di capitali.

Tabella 2.7 - Profittabilità delle vendite (Utile netto / Fatturato) nel periodo 2012-2014: totale agroalimentare, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Imprese con fatturato > 40 mln €	0,1%	0,1%	0,3%	2,6%	2,6%	3,1%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	0,3%	0,0%	-0,3%	1,6%	1,4%	1,8%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	-0,1%	-0,3%	-0,1%	0,8%	-0,1%	0,5%
Imprese con fatturato < 2 mln €	-1,5%	-1,6%	-2,2%	-6,3%	-5,9%	-4,9%
Totale agroalimentare	0,1%	0,0%	0,1%	1,8%	1,7%	2,2%

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

A completamento dell'analisi economico-finanziaria su cooperative e società di capitali attive nell'agroalimentare, sono stati considerati due indicatori sintetici circa l'equilibrio finanziario mostrato dalle imprese. Ci si riferisce *in primis* al grado di patrimonializzazione, ossia alla quota di capitali

impiegati nell'attività produttiva che risultano riconducibili ai mezzi propri apportati dai soci o accantonati nel corso dell'attività attraverso utili emersi da conto economico. A tale proposito va sottolineato come la minore patrimonializzazione delle cooperative rispetto alle società di capitali sia prevalentemente da ricondurre al fatto che la "natura" cooperativa della proprietà e della *governance* non stimola l'apporto di capitale sociale e che una parte del finanziamento da soci viene anche sottoscritta a titolo di debito¹⁰.

Coerentemente con le specificità del modello cooperativo, dall'analisi emerge come effettivamente le cooperative agroalimentari siano molto meno patrimonializzate delle società di capitali che operano nella stessa filiera. Tale gap tende inoltre ad espandersi nel corso del triennio 2012-2014, dato che il grado di patrimonializzazione delle società di capitali tende a crescere in misura superiore rispetto a quanto registrato nel periodo dalle cooperative. A differenza di quanto visto per alcune delle altre variabili economiche sin qui considerate non sembrerebbe emergere una relazione diretta tra patrimonializzazione e dimensione aziendale, sia per quanto riguarda le cooperative che le imprese di capitali. Inoltre, tra 2012 e 2014 la solidità patrimoniale è sembrata variare in maniera significativa solamente all'interno delle realtà - cooperative e non - di maggiori dimensioni. Nei restanti livelli del tessuto produttivo, la patrimonializzazione rimane stabile per i segmenti delle medie e medio-piccole imprese, ed in lieve calo tra le realtà minori (nel caso delle cooperative); tra le imprese di capitali questa cresce invece nei segmenti intermedi e tra le micro-imprese conferma la tendenza leggermente negativa osservata tra le cooperative.

Tabella 2.8 - Grado di patrimonializzazione (Patrimonio netto / Totale passivo) nel periodo 2012-2014: totale agroalimentare, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Imprese con fatturato > 40 mln €	21,4%	22,5%	23,2%	41,0%	44,1%	45,4%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	22,8%	22,9%	22,7%	36,4%	37,6%	37,4%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	19,8%	19,6%	19,9%	32,6%	32,9%	33,1%
Imprese con fatturato < 2 mln €	26,9%	26,7%	26,2%	35,8%	35,6%	35,4%
Totale agroalimentare	21,9%	22,5%	22,9%	38,3%	40,1%	40,8%

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

L'analisi circa l'equilibrio finanziario di cooperative e società di capitali del settore agroalimentare si completa attraverso l'analisi dell'indicatore "Posizione Finanziaria Netta/fatturato"¹¹. La Posizione Finanziaria Netta (PFN), data dal saldo tra liquidità disponibile e i debiti finanziari di breve e medio-lungo termine, costituisce una misura dell'indebitamento finanziario netto di un'impresa: rapportandola al fatturato si ottiene un indicatore espressivo del tasso di assorbimento dell'indebitamento, ovvero della capacità di restituzione del debito da parte di un'impresa. La caratteristica della PFN di assumere generalmente valore negativo (sono infatti rari i casi in cui le disponibilità liquide risultino superiori agli impegni finanziari di breve e medio-lungo termine), fa sì che la lettura dell'indice "PFN/fatturato" sia tanto più positiva quanto più questo tenda ad assumere valori prossimi allo zero – in valore assoluto – segnalando così una bassa esposizione al rischio finanziario.

¹⁰ Si pensi al prestito sociale, all'istituto delle trattenute sulle liquidazioni o ancora alla rateizzazione del pagamento dei conferimenti da soci che favorisce l'accumulazione di liquidità in corso d'esercizio.

¹¹ L'analisi dell'andamento nel triennio 2012-2013-2014 dell'indice "Posizione Finanziaria Netta/Fatturato" è stata condotta nell'ambito di un campione di imprese più ristretto rispetto a quello fin qui considerato, coerentemente con il requisito di disponibilità di valori utili al suo calcolo per tutto il periodo di riferimento. Tale campione si compone di 2.156 cooperative (espressive di 27.852 milioni di Euro di fatturato) e 9.925 società di capitali (per un fatturato di complessivi 95.981 milioni di Euro).

Alla luce di tali premesse, si può rilevare come all'interno della filiera agroalimentare si registri nel complesso una bassa esposizione al rischio finanziario da parte delle imprese, sia cooperative che di capitali: l'unico segmento che sembra presentare valori significativamente elevati dell'indice è quello delle micro-imprese, dove le cooperative risultano comunque molto meno esposte delle analoghe imprese di capitali: evidenza che si rileva, seppur in misura inferiore, anche a livello generale.

Tabella 2.9 - Peso della Posizione Finanziaria Netta sul fatturato nel periodo 2012-2014: totale agroalimentare, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Imprese con fatturato > 40 mln €	-0,18	-0,16	-0,16	-0,16	-0,14	-0,14
Imprese con fatturato 7-40 mln €	-0,29	-0,26	-0,29	-0,25	-0,22	-0,22
Imprese con fatturato 2-7 mln €	-0,37	-0,35	-0,34	-0,48	-0,45	-0,48
Imprese con fatturato < 2 mln €	-0,51	-0,50	-0,50	-1,54	-1,63	-1,83
Totale agroalimentare	-0,22	-0,20	-0,21	-0,26	-0,23	-0,23

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk.

2.5 La presenza della cooperazione agroalimentare associata sui mercati esteri

Il negativo quadro economico ha determinato nel corso degli ultimi anni una stazionarietà del trend dei consumi interni. In questo scenario le principali opportunità di crescita delle vendite sono legate allo sviluppo dai mercati esteri. Nel corso degli ultimi anni, infatti, le esportazioni agroalimentari hanno registrato una dinamica positiva che ha consentito, a fronte di un minore incremento delle importazioni, di ridurre di ampia misura lo strutturale deficit della bilancia commerciale.

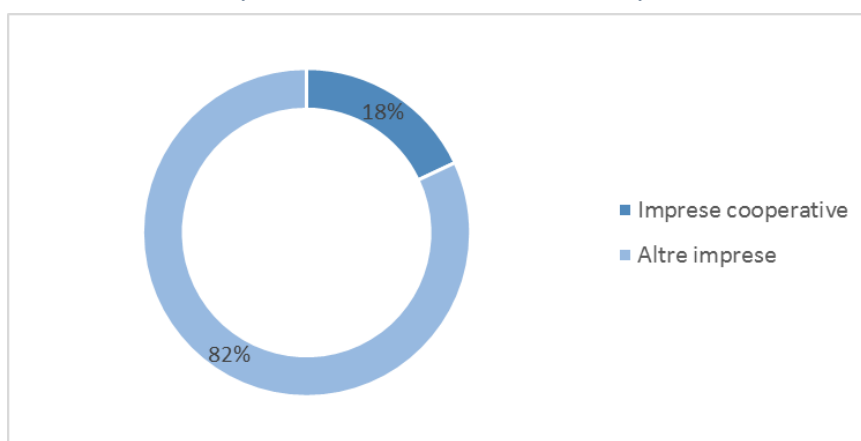
Tabella 2.10 – Bilancia commerciale agroalimentare italiana (milioni di euro, 2010-2015)

	2010	2015	Variaz. % 2015/2010	Variaz. % 2015/2014
Esportazioni agroalimentari	27.470	36.468	32,8%	7,4%
Importazioni agroalimentari	32.915	39.435	19,8%	1,9%
Saldo agroalimentare	-5.445	-2.967		

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati ISTAT.

La cooperazione, che in passato mostrava segnali di ritardo rispetto alle imprese di capitali nella presenza nei mercati internazionali, sembra avviata lungo un percorso di recupero di questo gap. Tale ritardo è riconducibile alla natura stessa della forma cooperativa, che lega l'attività produttiva principale e l'approvvigionamento della materia prima al territorio nazionale. Le cooperative di maggiori dimensioni *export oriented* stanno facendo però, nel corso degli ultimi anni, importanti investimenti, implementando e rafforzando la loro rete commerciale estera. Questo percorso è stato efficacemente intrapreso per i prodotti tradizionali dell'export italiano quali il vino, l'ortofrutta e più recentemente i formaggi, tutti settori in cui la cooperazione riveste un ruolo di spicco nel nostro paese. Oggi infatti il 19% dei ricavi delle imprese cooperative viene realizzato oltre confine. Il valore delle vendite sui mercati internazionali hanno raggiunto nel 2015 i 6,5miliardi di euro, pari al 18% del valore complessivo delle esportazioni agroalimentari italiane.

Figura 2.4 – Il contributo della cooperazione associata all'export agroalimentare italiano (incidenza sul fatturato estero, 2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop, indagine diretta 2016 e Istat.

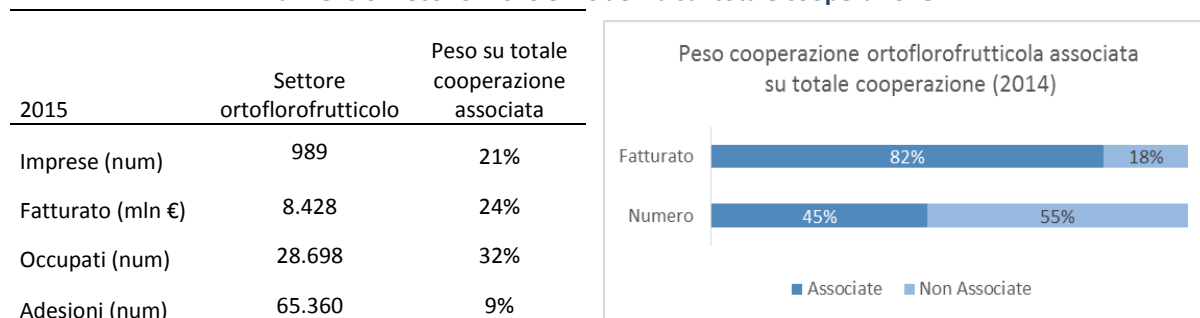
3 LA COOPERAZIONE ORTOFLOROFRUTTICOLA ASSOCIATA

3.1 I numeri del settore cooperativo ortoflorofrutticolo associato

La cooperazione ortoflorofrutticola è costituita prevalentemente da cooperative di conferimento, impegnate nella produzione, concentrazione, lavorazione e commercializzazione di ortofrutta fresca e trasformata (succhi, conserve vegetali, surgelati, ecc.), cui si affiancano quelle che svolgono attività florovivaistiche. La caratteristica dell'ortoflorofrutticolo di vantare, rispetto ad altri settori, un maggiore impiego di manodopera (*labour intensive*), in particolare nel comparto del fresco, fa tuttavia sì che operino al suo interno anche cooperative di lavoro impegnate nella fase primaria agricola. Il settore nel 2015 conta 989 cooperative, che fatturano complessivamente 8,4 miliardi di euro (il 24% del giro d'affari cooperativo) e impiegano oltre 28.000 addetti (il 32% del totale). La base associativa di riferimento è superiore ai 65.000 aderenti (pari al 9% del totale della cooperazione) a conferma dell'elevata polverizzazione che caratterizza il tessuto produttivo agricolo nazionale impegnato nell'ortofloricoltura.

Nel complesso nel 2014 è associato alle quattro organizzazioni di rappresentanza il 45% delle cooperative ortoflorofrutticole attive in Italia, a cui corrisponde una quota di fatturato dell'82%. Tale dato mette in evidenza la rilevanza economica della cooperazione associata rispetto a quella non associata.

Figura 3.1 - Cooperazione ortoflorofrutticola associata: dimensioni economiche e incidenza sul totale cooperazione



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e AIDA - Bureau Van Dijk

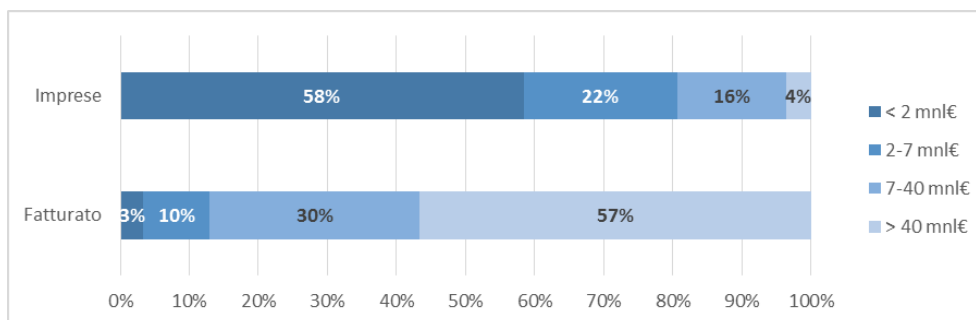
In media nel 2015 un'impresa del settore impiega 29 addetti, ha una base sociale di 66 aderenti e sviluppa un giro d'affari medio pari a 8,5 milioni di euro contro i 7,4 della cooperazione agroalimentare; le cooperative ortoflorofrutticole mostrano quindi dimensioni leggermente più elevate rispetto a quelle della cooperazione nel suo complesso.

Sono le cooperative di maggiori dimensioni a contribuire allo sviluppo della quota più rilevante del giro d'affari dell'ortoflorofrutticolo. Le 190 imprese con fatturato superiore ai 7 milioni di euro (20% del totale) generano infatti l'87% dei ricavi del settore.

Nonostante le cooperative di questo settore siano diffuse sull'intero territorio italiano e mostrino una prevalenza nel Sud del paese (55%), la maggior parte del fatturato (il 79% nel 2015) è generata nelle regioni settentrionali, a testimonianza delle forti differenze geografiche che esistono nel sistema produttivo nazionale. La cooperazione del Sud, meno sviluppata, non riesce infatti ad offrire le stesse

risposte in termini organizzativi e dimensionali di quella del Nord, in cui operano grandi cooperative che fungono da collettore per la materia prima proveniente da diverse aree del paese ed anche dallo stesso Sud: il fatturato medio è infatti pari a 2,5 milioni di euro nel meridione contro i 19,2 del settentrione.

Figura 3.2 - Cooperazione ortoflorofrutticola associata: distribuzione di imprese e fatturato per classi di fatturato (% , 2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 3.1 – Cooperazione ortoflorofrutticola associata per area geografica (2015)

	Imprese		Fatturato		Dimensioni medie
	num	% su tot	mln €	% su tot	mln €/coop
Nord	348	35%	6.671	79%	19,2
Centro	97	10%	405	5%	4,2
Sud	544	55%	1.352	16%	2,5
Italia	989	100%	8.428	100%	8,5

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e AIDA - Bureau Van Dijk

3.2 La cooperazione ortoflorofrutticola associata “avanzata” e l’approvvigionamento di materia prima

Per individuare alcune caratteristiche strutturali e descrivere i più recenti trend della cooperazione ortoflorofrutticola associata, l’Osservatorio ha costituito un panel, composto dalle prime 31 cooperative del settore per fatturato, delle quali ha esaminato i bilanci di esercizio e consolidati chiusi nel corso delle annualità 2014-2015, inclusi i relativi documenti contabili.

Queste imprese rappresentano il segmento più strutturato e dinamico dell’intero settore ortoflorofrutticolo cooperativo; vantano infatti tutte ricavi 2015 superiori ai 30 milioni di euro e complessivamente esprimono un giro d’affari di 4,5 miliardi di euro, detenendo una quota pari al 54% del fatturato generato della cooperazione ortoflorofrutticola associata. La dimensione media delle cooperative ortoflorofrutticole “avanzate” risulta essere pari a 145,5 milioni di euro per impresa, ben diciassette volte più elevata del valore medio del totale della cooperazione ortoflorofrutticola associata.

Il segmento “avanzato” della cooperazione ortoflorofrutticola associata riunisce realtà operanti in diversi stadi della filiera: dalla fase “a monte” di raccolta della materia prima, alle attività di carattere produttivo (stoccaggio e conservazione della materia prima nell’ambito del comparto fresco, o di sua lavorazione nell’ambito del comparto trasformato), fino alla fase “a valle” di commercializzazione del prodotto finito sul mercato finale. A seconda della diversa composizione e struttura degli

approvvigionamenti di materia prima, nonché della tipologia di attività e funzioni svolte, sono emersi nel panel analizzato tre differenti modelli organizzativi.

Il modello più diffuso tra le cooperative “avanzate” risulta essere quello denominato di “filiera completa”. Si tratta di cooperative strutturate in modo tale da essere in grado di presidiare verticalmente tutti gli stadi del ciclo, dalla concentrazione della materia prima, alla produzione (intesa come stoccaggio e conservazione nel caso del comparto fresco, o di lavorazione nel caso del comparto trasformato) fino alla commercializzazione del prodotto finito sul mercato. Raccolgono infatti l’ortofrutta fresca dai propri soci agricoli, provvedono al suo stoccaggio e alla sua adeguata conservazione, valorizzandola eventualmente attraverso processi di lavorazione, e si occupano infine delle funzioni di servizio e commerciali situate a valle del processo produttivo. Quest’ultima fase può essere gestita direttamente dalla cooperativa oppure essere affidata in parte o completamente a cooperative o società di capitali controllate o partecipate, attive sul mercato interno e su quello estero. Alla luce dell’importanza rivestita dall’export in questo settore, le società partecipate spesso fungono da società commerciali dedicate al presidio diretto dei più importanti mercati internazionali. Si rilevano tuttavia anche casi in cui le cooperative si avvalgono delle proprie controllate al fine di svolgere attività di trasformazione o di commercializzazione di specifiche categorie di prodotti (es. prodotti biologici).

Accanto a tali strutture si affiancano altre cooperative focalizzate invece esclusivamente sulla sola attività di commercializzazione del prodotto prevalentemente conferito da altre imprese cooperative loro associate. Si tratta di consorzi di secondo grado attivi nel comparto del fresco, che delegano l’attività primaria di raccolta della materia prima alle cooperative socie (di primo grado), occupandosi della sola concentrazione dell’offerta, finalizzata al miglior collocamento delle produzioni dei soci sul mercato nazionale e sui mercati esteri (avvalendosi, anche in questo caso, dell’ausilio offerto loro dalle proprie controllate e/o partecipate).

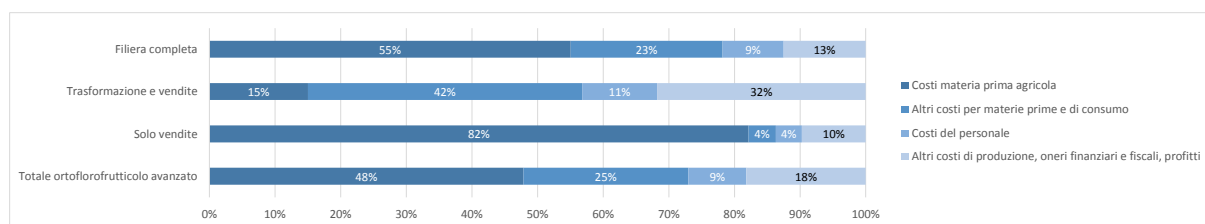
Infine, sempre con riferimento a realtà cooperative di secondo grado, si possono annoverare quelle denominate di “trasformazione e vendita”; queste realtà operano nel comparto del trasformato, valorizzando la materia prima conferita dalle cooperative socie attraverso processi di lavorazione della stessa e provvedendo poi alla successiva commercializzazione del prodotto finito (succhi, conserve vegetali, surgelati, ecc.), direttamente o tramite controllate e/o partecipate.

Alle diverse tipologie di cooperative attive nell’ortoflorofruitticolo finora descritte trovano riscontro differenti strutture di conto economico. Tra le cooperative focalizzate sulla sola attività di commercializzazione dei prodotti conferiti in prevalenza dai soci, i costi della materia prima agricola assorbono una quota predominante del fatturato (82%), poiché queste imprese si occupano essenzialmente della funzione di vendita dei prodotti ricevuti dagli associati e pertanto le altre voci di costo hanno conseguentemente dimensione limitata.

Viceversa, una struttura di conto economico più articolata si può rilevare nell’ambito delle cooperative di presidio di tutte le fasi della filiera: fra queste, oltre la metà (il 55%) del fatturato viene assorbito dalla materia prima agricola, ma anche le restanti tipologie di costi di produzione assumono peso. In particolare emergono le voci di costo relativa al personale e all’acquisto dei materiali di consumo impiegati nel ciclo produttivo (imballaggi, semilavorati, mezzi tecnici per agricoltura, ecc.).

Infine, nell’ambito delle cooperative di trasformazione e vendita, il peso degli approvvigionamenti di materia prima agricola si riduce ancor più sensibilmente (15%), per via della vocazione “industriale” di tali imprese che richiede loro di operare attraverso strutture di costo più diversificate: materie prime di consumo e manodopera assorbono infatti una quota significativa dal fatturato, così come, tra gli altri costi di produzione, una quota rilevante viene sostenuta dalle spese per servizi (logistico-commerciali, generali ed amministrativi, ecc.), che da soli assorbono ben il 24% del volume dei ricavi.

**Figura 3.3 – Cooperazione ortoflorofruitticola associata “avanzata”:
struttura del conto economico per tipologia di impresa cooperativa (2015)**



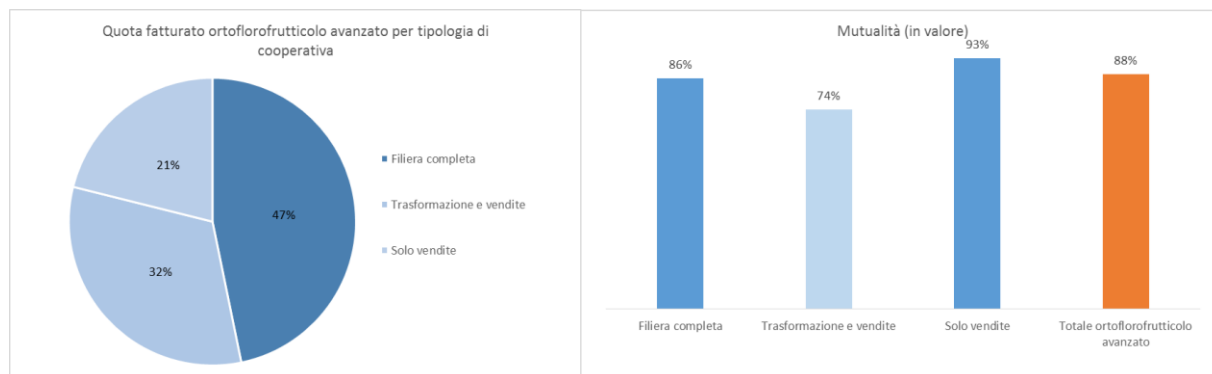
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

A testimonianza di quanto le cooperative con presidio completo della filiera vantino una maggiore diffusione nell’ambito del campione di imprese analizzato, basta rilevare come a tale modello risulti riconducibile quasi la metà (il 47% nel 2015) del fatturato complessivamente generato dalla cooperazione ortoflorofruitticola associata “avanzata”; più contenuto, benché comunque significativo, è infatti il contributo offerto al giro d’affari dalle cooperative di trasformazione e vendita (32%) e di sola vendita (21%).

Malgrado le differenze riscontrabili fra le varie tipologie di impresa cooperativa, sia in merito agli approvvigionamenti che alla struttura organizzativa e alle attività svolte, tutti e tre i modelli organizzativi si contraddistinguono per un elevato grado di mutualità, indice della solidità dei rapporti intrattenuti con la propria base associativa.

Difatti, all’interno della cooperazione ortoflorofruitticola associata “avanzata”, ben l’88% degli approvvigionamenti di materia prima agricola (in valore) risulta in media costituito da conferimenti dei soci: trattasi di una quota nettamente superiore al requisito imposto dal codice civile per l’ottenimento dello *status* di cooperativa a mutualità prevalente.

**Figura 3.4 - Cooperazione ortoflorofruitticolo associata “avanzata”:
quota del fatturato e mutualità per tipologia di impresa cooperativa (2015)**



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

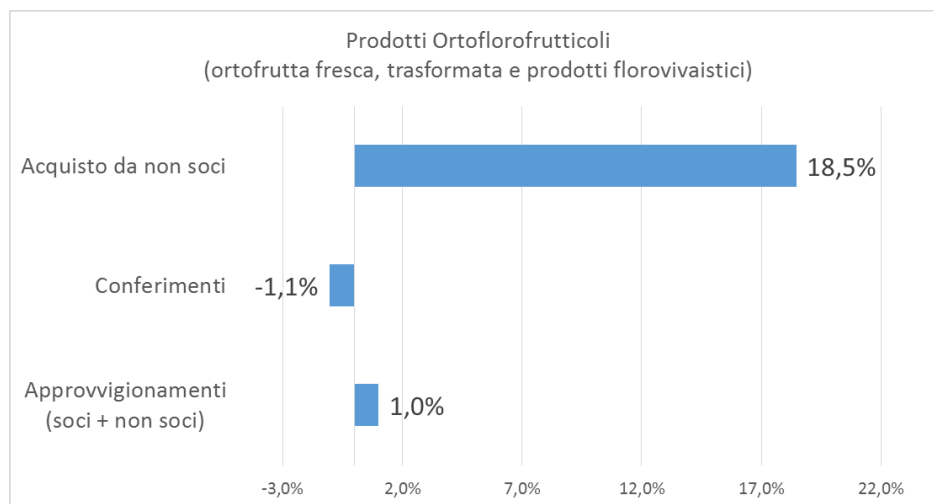
Coerentemente con la caratteristica di essere rappresentate da consorzi cooperativi di secondo grado, nati con l’intento di offrire alle produzioni delle cooperative socie migliori sbocchi commerciali, nelle cooperative di sola vendita si rileva un grado di mutualità superiore rispetto a quello osservabile negli altri modelli organizzativi, pari al 93% nel 2015. La mutualità, nelle altre due forme di cooperazione, pur attestandosi su livelli elevati (a conferma della forte aderenza allo scopo mutualistico), si attesta infatti all’86% per le cooperative a filiera completa e al 74% per quelle impegnate nelle attività di trasformazione e vendita. Con riferimento a questi ultimi due casi, la necessità di integrare la gamma di prodotti offerti sul mercato da un lato, o di ottenere materie prime strumentali alla piena realizzazione delle fasi produttive dall’altro, ha giustificato il maggior ricorso all’acquisto di materia

prima presso fornitori esterni. Il minor grado di mutualità risulta dunque dettato prevalentemente da esigenze di carattere produttivo e commerciale, sia in termini quantitativi che di ampiezza e completamento della gamma.

Spostando ora l'attenzione sul trend degli approvvigionamenti in valore delle cooperative ortoflorofrutticole, l'analisi mostra come tra il 2014 e il 2015 questi siano aumentati in maniera molto limitata (+1%). Si evidenzia però una dinamica opposta fra conferimenti e acquisti da non soci: i primi in particolare sono calati dell'1,1%, mentre al contrario gli acquisti da terzi sono cresciuti del 18,5%, complice il necessario soddisfacimento delle già citate esigenze di carattere produttivo-commerciale. In ogni caso l'approvvigionamento da soci rimane comunque il canale di fornitura privilegiato nell'ambito della cooperazione ortoflorofrutticola.

Grazie ad una proiezione dei valori di approvvigionamento relativi al panel delle principali cooperative ortoflorofrutticole analizzate sul totale della cooperazione associata è possibile stimare la quota di produzione agricola ortoflorofrutticola realizzata dalle imprese cooperative sul totale nazionale. Tale indicatore, attestandosi al 32% del totale Italia (pari a 12,6 miliardi di euro nel 2015), conferma il ruolo di rilievo rivestito dalla cooperazione del settore nella valorizzazione di una delle più importanti produzioni agricole nazionali.

Figura 3.5 - Cooperazione ortoflorofrutticola associata "avanzata": trend dell'approvvigionamento di materia prima e dei conferimenti in valore (2015/2014)

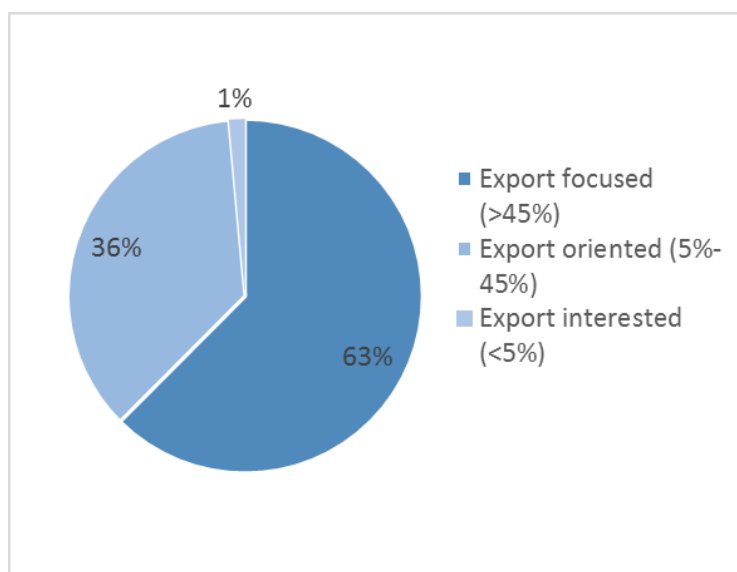


Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

3.3 Il ruolo della cooperazione ortoflorofrutticola associata "avanzata" sul mercato interno e estero

Il fatturato realizzato dalla cooperazione ortoflorofrutticola associata "avanzata" deriva per il 58% dalla vendita di ortofrutta fresca (destinata sia direttamente al mercato finale che utilizzata come materia prima per l'industria di trasformazione) e per il 39% dalla vendita di ortofrutta trasformata (succhi, conserve vegetali, surgelati, ecc.). I prodotti florovivaistici e alcune produzioni complementari (vino imbottigliato e sfuso, olio d'oliva, ecc.), vantano un impatto del tutto marginale sul volume d'affari complessivo, incidendo rispettivamente per una quota pari al 2% e all'1%.

Figura 3.6 - Cooperazione ortoflorofrutticola associata "avanzata": tipologia di prodotti venduti (2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

Tra il 2014 e il 2015 il fatturato della cooperazione ortoflorofrutticola "avanzata" ha registrato una crescita del 3,4%, principalmente dovuta alle buone performance conseguite sui mercati esteri (+6,9%), ma anche alla progressione delle vendite realizzate sul mercato domestico (+2,3%).

Tabella 3.2 - Cooperazione ortoflorofrutticola associata "avanzata": trend 2014/2015 del fatturato totale, domestico ed estero (mln €)

	2014	2015	Variatz. 2015/2014
Cooperazione ortoflorofrutticola associata "avanzata"	4.363	4.511	3,4%
Mercato nazionale	3.362	3.441	2,3%
Mercato estero	1.001	1.070	6,9%

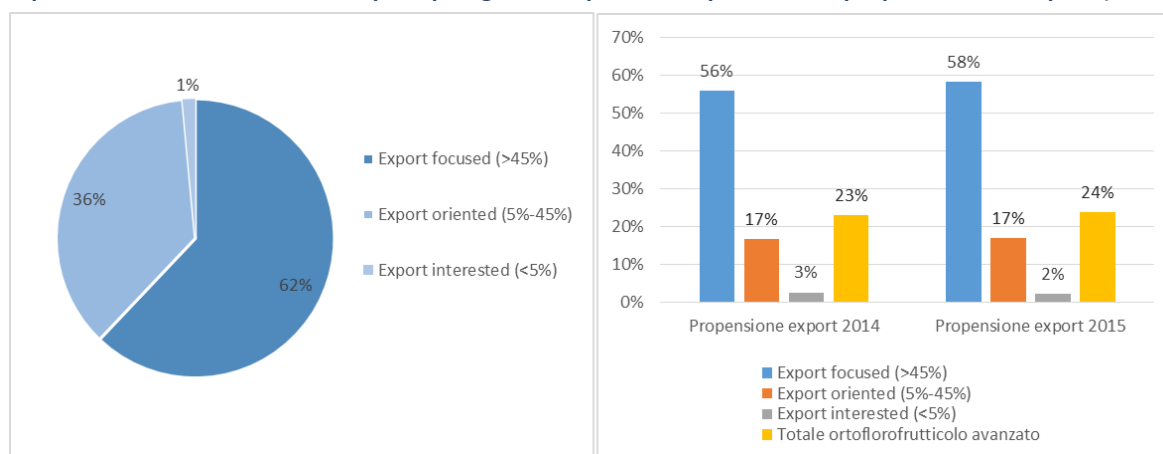
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

Negli ultimi anni si è infatti consolidata la tendenza che vede il fatturato ortoflorofrutticolo italiano (non solo cooperativo) trainato dalle esportazioni, complice una propensione all'export superiore alla media agroalimentare nazionale. Caratteristica del sistema ortoflorofrutticolo italiano è infatti quella di essere uno dei pochi settori agroalimentari nazionali a presentare un saldo della bilancia commerciale strutturalmente in attivo. Al pari del vitivinicolo, anche l'ortoflorofrutticolo si configura infatti come comparto strutturalmente eccedentario, dove cioè i livelli produttivi superano in maniera significativa i consumi interni, rendendo obbligatorio per le imprese della filiera un percorso di sviluppo sui mercati internazionali. La centralità rivestita dall'export trova conferma nel fatto che l'81% delle cooperative ortoflorofrutticole associate "avanzate" commercializzano i propri prodotti sui mercati esteri, generando il 24% del fatturato 2015 oltre i confini domestici (quota tra l'altro in lieve aumento rispetto al 2014).

La propensione all'export (incidenza delle esportazioni sul fatturato totale) sale addirittura al 58% tra le cooperative "export focused", ovvero quelle realtà per cui il presidio dei mercati esteri è assolutamente strategico e le esportazioni rappresentano almeno il 45% del fatturato; a conferma della loro elevata vocazione ai mercati internazionali, a tale gruppo di cooperative è riconducibile il 63% del fatturato estero complessivamente realizzato dalla cooperazione ortoflorofrutticola associata "avanzata" nel 2015. Il rapporto tra export e fatturato diviene invece meno accentuato, restando

comunque rilevante, per le cooperative “export oriented”, ossia quegli attori con una propensione all’export compresa tra il 5% e il 45%: per tali imprese le vendite oltreconfine assorbono mediamente il 17% del fatturato e il loro contributo al complessivo export della cooperazione associata “avanzata” è del 36%. Al contrario, del tutto marginale è la propensione all’export delle cooperative “export interested”, realtà per le quali l’estero intercetta solo una quota marginale del fatturato (meno del 5%) essendo le loro produzioni prevalentemente destinate al mercato interno: tale gruppo mostra una propensione all’export media del 2% e il suo peso all’interno delle esportazioni delle top cooperative ortoflorofrutticole italiane è del tutto irrisorio.

**Figura 3.7 - Cooperazione ortoflorofrutticola associata “avanzata”:
ripartizione del fatturato estero per tipologia di cooperativa esportatrice e propensione all’export (2015)**



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

Sui mercati esteri il contributo della cooperazione è rilevante, ma ancora contenuto rispetto alle imprese di capitali. Le esportazioni delle cooperative avanzate infatti incidono per il 13% sul totale dell’export ortoflorofrutticolo italiano. Le principali cooperative ortoflorofrutticole italiane registrano infatti performance leggermente inferiori a quelle mediamente conseguite dall’intero settore ortoflorofrutticolo nazionale (rispettivamente +6,9% e +7,9%). Ciononostante, le migliori performance conseguite dalla cooperazione ortoflorofrutticola associata “avanzata” sui mercati extra-europei (+21,9% contro un totale nazionale del +7,5%) sta consentendo loro di recuperare terreno rispetto alle imprese di capitali.

Viceversa, sul fronte dell’export verso i paesi UE (che assorbe una parte predominante delle esportazioni dell’intero settore), le top coop ortoflorofrutticole mostrano una crescita significativamente inferiore (+3,5%) rispetto a quella che ha caratterizzato nel medesimo periodo l’export italiano di settore (+8,0%).

**Tabella 3.3 - Cooperazione ortoflorofrutticola associata “avanzata”:
esportazioni sul mercato UE ed extra-UE (2015)**

	Cooperazione ortoflorofrutticola associata “avanzata”		Totale Ortofrutta Italia		Cooperazione ortoflorofrutticola associata “avanzata” su totale Ortofrutta
	mln € 2015	Variaz. 2015/2014 %	mln € 2015	Variaz. 2015/2014 %	%
Esportazioni UE	844	3,5%	6.097	8,0%	14%
Esportazioni extra-UE	226	21,9%	1.873	7,5%	12%
Totale esportazioni	1.070	6,9%	7.970	7,9%	13%

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015) e ISTAT.

3.4 Le performance economico finanziarie di cooperative e imprese di capitali nel settore ortoflorofrutticolo

Riguardo infine le performance economico-finanziarie di cooperative e società di capitali del settore ortoflorofrutticolo, si può apprezzare, relativamente al triennio 2012-2014, un maggiore dinamismo mostrato dalla cooperazione¹². Mentre le società di capitali hanno visto infatti stabilizzarsi nel 2014 la dinamica del proprio fatturato, grazie ad un incremento complessivo del 5% sul 2012, le cooperative hanno registrato nello stesso periodo tassi di crescita più significativi, chiudendo il 2014 con una progressione dell'8% sul 2012, malgrado la flessione dell'ultimo anno.

Dall'analisi delle performance economico-finanziarie conseguite nel triennio 2012-2014 da cooperative e società di capitali del comparto ortoflorofrutticolo sono emersi andamenti differenziati per le due forme giuridiche poste a confronto.

In termini di fatturato, se le imprese di capitali hanno segnato un consolidamento delle proprie vendite lungo tutto il periodo, registrando nel 2014 un +9% sull'anno base 2012, dall'altro la cooperazione non è riuscita a fare altrettanto, a causa della flessione del proprio giro d'affari nel corso dell'ultimo anno; conseguentemente per queste imprese la crescita rispetto al 2012 è stata più contenuta e pari al 4%.

Sul fronte del valore aggiunto, malgrado la dinamica di crescita abbia in questo caso coinvolto anche le cooperative, le imprese di capitali hanno mostrato ancora un maggiore dinamismo, crescendo nel 2014 del 10% a fronte del 6% cooperativo.

Dinamiche analoghe a quelle del valore aggiunto si sono rilevate anche nell'ambito delle retribuzioni lorde, per le quali l'incremento è stato del 4% fra le cooperative e del 9% fra le imprese di capitali.

L'analisi dell'indice di profittabilità delle vendite, che per le cooperative viene letto come misura dell'autofinanziamento, ha mostrato in generale una scarsa capacità della cooperazione di settore nel reinvestire gli utili prodotti. Viceversa per le imprese di capitali, per cui l'indice viene inteso quale misura di redditività, gli utili hanno segnato una netta ripresa nel 2014, dopo il rallentamento dell'anno precedente.

L'andamento delle variabili finanziarie ha evidenziato un quadro generalmente positivo tanto per le cooperative quanto per le società di capitali: la patrimonializzazione si è rafforzata infatti per entrambe le categorie, mentre oneri finanziari ed esposizione debitoria hanno ridotto il proprio peso.

Tabella 3.4 - Cooperazione ortoflorofrutticola associata: trend 2012-2014 del fatturato (Numeri indici, base 2012=100): totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Ortoflorofrutticolo	100	106	104	100	105	109
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	105	103	100	104	111
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	109	108	100	106	110
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	106	106	100	108	107
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	100	93	100	96	89

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

¹² Analisi di bilancio effettuata su un campione di 612 cooperative con fatturato 2014 pari a 6,5 miliardi di euro e 1.608 società di capitali con fatturato pari a 8,5 miliardi di euro.

Tabella 3.5 - Cooperazione ortoflorofrutticola associata: trend 2012-2014 del valore aggiunto (Numeri indici, base 2012=100): totale settore – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Ortoflorofrutticolo	100	102	106	100	101	110
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	101	106	100	101	115
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	105	112	100	103	110
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	100	102	100	108	108
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	96	97	100	94	95

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 3.6 - Cooperazione ortoflorofrutticola associata: trend 2012-2014 delle retribuzioni lorde (Numeri indici, base 2012=100): totale settore – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Ortoflorofrutticolo	100	101	104	100	104	109
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	100	102	100	103	109
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	105	112	100	105	111
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	101	106	100	107	111
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	99	97	100	99	98

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 3.7 - Cooperazione ortoflorofrutticola associata: profittabilità delle vendite (Utile netto / Fatturato) nel periodo 2012-2014: totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Ortoflorofrutticolo	0,2%	0,0%	0,3%	1,1%	-0,6%	1,3%
Imprese con fatturato > 40 mln €	0,2%	0,1%	0,5%	0,8%	0,5%	1,9%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	0,4%	0,0%	0,2%	0,5%	-0,1%	0,5%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	0,1%	-0,2%	-0,3%	2,2%	1,8%	1,1%
Imprese con fatturato < 2 mln €	-1,6%	-1,7%	-1,2%	3,5%	2,2%	1,5%

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 3.8 - Cooperazione ortoflorofrutticola associata: grado di patrimonializzazione (Patrimonio netto / Totale passivo) nel periodo 2012-2014: totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Ortoflorofrutticolo	24,6%	25,1%	25,9%	29,1%	30,1%	30,2%
Imprese con fatturato > 40 mln €	26,2%	27,0%	28,2%	29,2%	30,3%	30,6%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	21,9%	22,1%	22,3%	28,3%	28,8%	28,6%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	21,5%	21,6%	21,6%	29,6%	32,3%	31,7%
Imprese con fatturato < 2 mln €	23,2%	23,0%	23,0%	29,7%	30,1%	30,6%

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 3.9 - Cooperazione ortoflorofrutticola associata: peso degli oneri finanziari sul fatturato nel periodo 2012-2014: totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Ortoflorofrutticolo	1,1%	1,1%	1,1%	1,9%	1,7%	1,6%
Imprese con fatturato > 40 mln €	1,2%	1,2%	1,2%	1,6%	1,4%	1,3%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	1,0%	0,9%	0,9%	1,7%	1,5%	1,4%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	1,1%	1,0%	1,0%	1,9%	1,8%	1,7%
Imprese con fatturato < 2 mln €	1,3%	1,2%	1,2%	5,1%	5,5%	5,7%

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 3.10 - Cooperazione ortoflorofruitticola associata: peso della Posizione Finanziaria Netta sul fatturato nel periodo 2012-2014: totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Ortoflorofruitticolo	-0,21	-0,18	-0,19	-0,40	-0,37	-0,32
Imprese con fatturato > 40 mln €	-0,21	-0,19	-0,18	-0,32	-0,29	-0,20
Imprese con fatturato 7-40 mln €	-0,20	-0,16	-0,20	-0,31	-0,30	-0,30
Imprese con fatturato 2-7 mln €	-0,19	-0,15	-0,15	-0,39	-0,34	-0,36
Imprese con fatturato < 2 mln €	-0,24	-0,21	-0,19	-1,62	-1,66	-1,75

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk.

Soffermando ora l'analisi di performance nell'ambito dell'universo cooperativo e, più nel dettaglio, in quello della cooperazione ortoflorofruitticola avanzata, possiamo disporre di trend aggiornati al 2015. Come già evidenziato in precedenza, il campione denominato "cooperazione avanzata" riunisce le realtà cooperative più dinamiche e strutturate del comparto ortoflorofruitticolo, in grado di rappresentare, prese nel loro complesso, il 54% del fatturato generato nel 2015 dall'intera cooperazione associata del settore. A seguito della flessione del giro d'affari registrata nel 2014, il 2015 ha visto una lieve ripresa delle vendite realizzate da questo segmento cooperativo, grazie ad un incremento dell'1% sul 2013. Valore aggiunto e retribuzioni lorde, in parte sostenute dalla ripresa dei ricavi, hanno proseguito il proprio rafforzamento, crescendo rispettivamente del 7% e dell'8% sull'anno base 2013. Sul fronte del reinvestimento degli utili, le cooperative ortoflorofruitticole avanzate hanno mantenuto performance in linea con quelle osservate nella più ampia cooperazione del settore, attestandosi su livelli bassi. Infine, nel 2015, non si è rilevato un rafforzamento della solidità patrimoniale, rimasta sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente, così come non sono emerse variazioni significative sul fronte del peso degli oneri finanziari, seppure modesto ed in calo.

Tabella 3.3.11 – Cooperazione ortoflorofruitticola associata: performance economico-finanziarie 2013-2015 (Numeri indici, base 2013=100) totale cooperazione e cooperazione avanzata*

	Totale Ortoflorofruitticolo		Ortoflorofruitticolo avanzato		
	2013	2014	2013	2014	2015
Trend Fatturato	100	99	100	98	101
Trend Valore aggiunto	100	105	100	104	107
Trend Retribuzioni (lorde)	100	104	100	103	108
Profittabilità delle vendite	0,00%	0,30%	0,10%	0,50%	0,45%
Grado di Patrimonializzazione	25,10%	25,90%	27,90%	29,20%	29,20%
Oneri finanziari / Fatturato	1,10%	1,10%	1,20%	1,20%	1,00%

*La cooperazione "avanzata" rappresenta il 54% del fatturato 2015 della cooperazione associata totale.

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (desunti dai bilanci 2015) e AIDA - Bureau Van Dijk

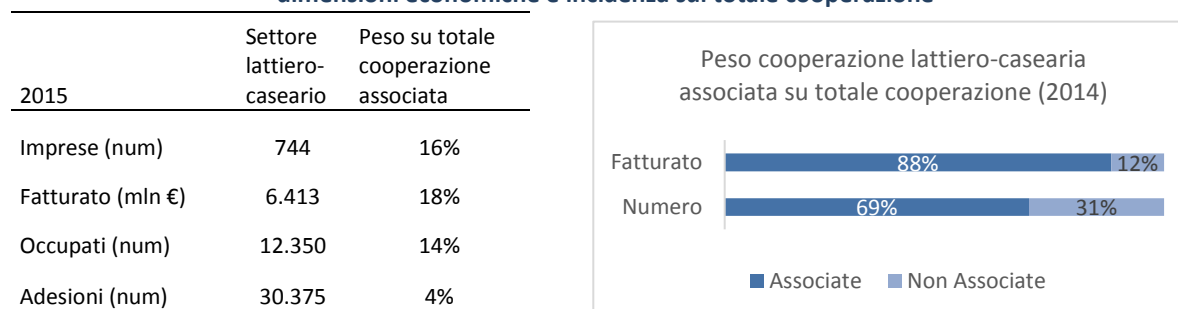
4 LA COOPERAZIONE LATTIERO-CASEARIA ASSOCIATA

4.1 I numeri del settore cooperativo lattiero-caseario associato

Al lattiero-caseario appartengono in prevalenza cooperative di conferimento che svolgono attività di raccolta e concentrazione del latte, di trasformazione (latte alimentare, burro, yogurt, formaggi freschi e stagionati, ecc.) e di commercializzazione sul mercato nazionale ed estero. Nel 2015 risultano associate 744 cooperative, che generano un fatturato di 6,4 miliardi di euro ed impiegano 12.350 addetti. La base sociale della cooperazione lattiero-casearia è costituita da 30.375 allevatori; rappresentano appena il 4% del totale delle adesioni della cooperazione agroalimentare associata, per effetto della maggiore concentrazione della fase agricola zootecnica rispetto ai settori specializzati nelle produzioni vegetali.

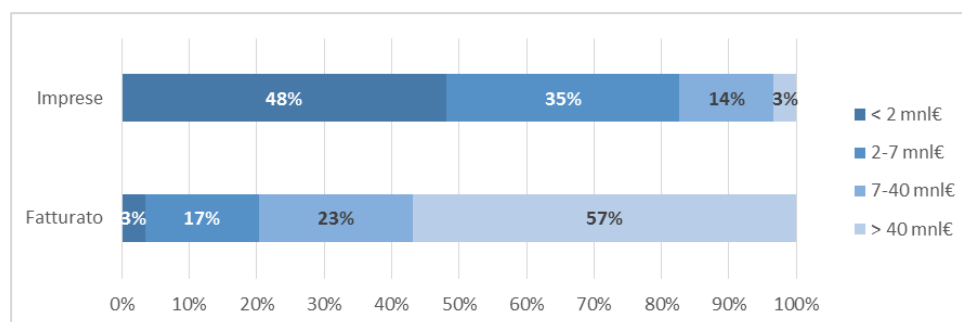
Le cooperative lattiero-casearie associate hanno dimensioni medie pari a 8,6 milioni di euro, superiori alla media nazionale di 7,4; impiegano in media 17 addetti e hanno una base sociale di 40 aderenti. Delle 744 cooperative solo 129 (17%) hanno però una dimensione media superiore ai 7 milioni di euro di fatturato, pur detenendo l'80% del giro d'affari dell'intero settore lattiero-caseario.

Figura 4.1– Cooperazione lattiero-casearia associata: dimensioni economiche e incidenza sul totale cooperazione



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcoperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e AIDA - Bureau Van Dijk

Figura 4.2 - Cooperazione lattiero-casearia associata: distribuzione di imprese e fatturato per classi di fatturato (% , 2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcoperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e AIDA - Bureau Van Dijk

Nel 2014 la cooperazione associata alle quattro organizzazioni di rappresentanza comprende in termini numerici il 69% delle cooperative lattiero-casearie attive a livello nazionale, ma ne rappresenta la quota preponderante, incidendo sul fatturato cooperativo di settore per l'88%.

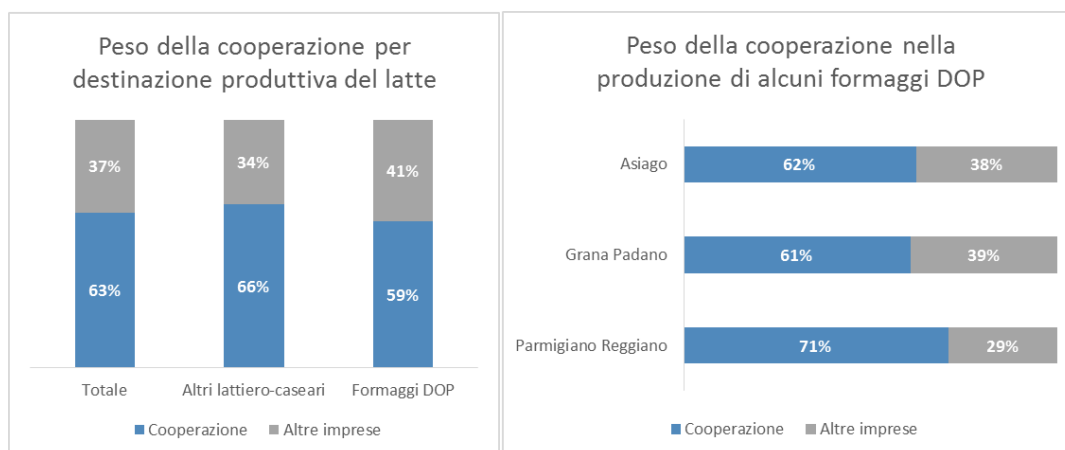
Le cooperative associate rivestono inoltre un ruolo di rilievo nel contesto nazionale, contribuendo con il loro fatturato per il 42% al giro d'affari dell'intero settore lattiero-caseario nazionale, pari a 15,4 miliardi di euro nel 2015.

Il ruolo della cooperazione associata inoltre emerge con maggiore evidenza se si concentra l'attenzione sulla fase agricola, ed in particolare sulle quantità di latte raccolto e valorizzato.

A tale proposito occorre ricordare che gli approvvigionamenti di latte delle cooperative avvengono quasi esclusivamente a livello nazionale, a differenza di quanto accade per le imprese di capitali che spesso ricorrono anche ad acquisti di latte sul mercato estero, essendo l'Italia strutturalmente deficitaria di questa materia prima. Inoltre la cooperazione è ampiamente coinvolta nella produzione dei principali formaggi a denominazione di origine italiane (Parmigiano Reggiano, Grana Padano, Asiago, Pecorino Romano, Provolone Valpadana, ecc.), che, come previsto dai loro disciplinari, sono realizzati solo con latte italiano proveniente da specifiche aree del paese.

Gli approvvigionamenti in quantità della cooperazione associata sono pari al 63% della produzione nazionale di latte vaccino ed oscillano fra il 59% del latte destinato alla produzione di formaggi DOP ed il 66% del latte destinato alla trasformazione in altri prodotti lattiero-caseari. Fra i formaggi a denominazione di origine la cooperazione riveste un ruolo essenziale in alcune delle più importanti produzioni, come il Grana Padano ed il Parmigiano Reggiano e l'Asiago, con quote sempre superiori al 60% della produzione realizzata.

Figura 4.3 - Cooperazione lattiero-casearia associata: quota valorizzata dalla cooperazione sul totale latte vaccino prodotto in Italia e sulla produzione di alcuni formaggi DOP (2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015), Consorzi di tutela e CLAL.

Poiché la base produttiva degli allevamenti da latte vaccini italiani si concentra nel Nord del paese, in quest'area sono prevalentemente localizzate le imprese cooperative associate (81% del totale) e si realizza la quota maggioritaria del giro d'affari (86%). In particolare la cooperazione lattiero-casearia è molto sviluppata in Lombardia, Emilia-Romagna, Trentino Alto Adige e Veneto, sia con imprese specializzate nella produzione di latte e derivati freschi che nel comparto dei formaggi stagionati, ed in particolare in quelli a denominazione di origine precedentemente menzionati. Le dimensioni medie delle cooperative settentrionali sono pari a 9,2 milioni di euro, pari a poco meno del doppio di quelle del Sud. In questa parte del paese, viceversa, sono presenti cooperative di minori dimensioni

specializzate nella lavorazione del latte ovino e, salvo alcune eccezioni di rilievo, imprese di trasformazione del latte vaccino anch'esse dal ridotto giro d'affari.

Tabella 4.1 - Cooperazione lattiero-casearia associata per area geografica (2015)

	Imprese		Fatturato		Dimensioni medie
	<i>num</i>	<i>% su tot</i>	<i>mln €</i>	<i>% su tot</i>	<i>mln €/coop</i>
Nord	600	81%	5.513	86%	9,2
Centro	57	8%	473	7%	8,3
Sud	87	11%	426	7%	4,9
Italia	744	100%	6.413	100%	8,6

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e AIDA - Bureau Van Dijk

4.2 La cooperazione lattiero-casearia associata "avanzata" e l'approvvigionamento di materia prima

Per delineare alcune rilevanti indicazioni sulla struttura d'impresa e leggere le più recenti tendenze della cooperazione lattiero-casearia associata, l'Osservatorio ha fatto riferimento ad un panel costituito dalle prime 25 cooperative del settore per fatturato, delle quali ha esaminato i relativi bilanci 2014-2015 e le note integrative. Queste imprese, identificate come cooperazione lattiero-casearia associata "avanzata", complessivamente esprimono un fatturato 2015 di 3,7 miliardi di euro, pari al 58% del giro d'affari della cooperazione lattiero-casearia associata (dimensione media di 148 milioni di euro per impresa).

Queste cooperative rivestono un ruolo di spicco nel complessivo panorama lattiero-caseario nazionale, operando al fianco delle società di capitali. Quattro di esse sono presenti nel top10 delle imprese del settore accanto a grandi gruppi italiani e multinazionali. Si tratta in particolare del gruppo Granlatte-Granarolo, che rappresenta il principale player nazionale, dopo il gruppo Lactalis Italia e Parmalat, controllata dallo stesso gruppo francese. Granlatte-Granarolo, specializzato nei prodotti lattiero-caseari freschi, nel corso degli ultimi anni sta segmentando la propria offerta nel mercato nazionale (ad esempio con linee di prodotti biologici e a base vegetale) e consolidando la propria presenza sul mercato internazionale, grazie all'ampliamento dell'offerta con i formaggi duri, oltre che con altri prodotti alimentari. Nella top10 del lattiero-caseario troviamo inoltre Latteria Soresina ed i Consorzi Virgilio e Granterre-Parmareggio, con una prevalente specializzazione nei formaggi a denominazione di origine come il Grana Padano ed il Parmigiano Reggiano, oltre che con una presenza differenziata in alcuni segmenti del fresco (latte alimentare, burro, ecc.).

Il panel della cooperazione "avanzata" è quindi ampio e rappresentativo delle dinamiche complessive del settore; al suo interno è possibile individuare diversi profili di cooperative, che, pur essendo tutte di conferimento, operano a differenti stadi della filiera lattiero-casearia.

Un numero limitato di cooperative si colloca nella fase a monte del processo produttivo, essendo esclusivamente specializzato nella fase di raccolta e concentrazione del latte, che viene poi successivamente conferito ad altre cooperative per la trasformazione. In queste cooperative di "raccolta della materia prima" la lettura della struttura del conto economico è estremamente semplificata e caratterizzata dalla rilevanza del costo della materia prima agricola, che incide in maniera preponderante sul fatturato. Nel settore lattiero-caseario l'incidenza sul fatturato di questo profilo di cooperative sul totale del panel "avanzato" è pari al 6%, sebbene si tratti comunque di imprese che hanno una dimensione media elevata rispetto a quanto accade in altri settori cooperativi.

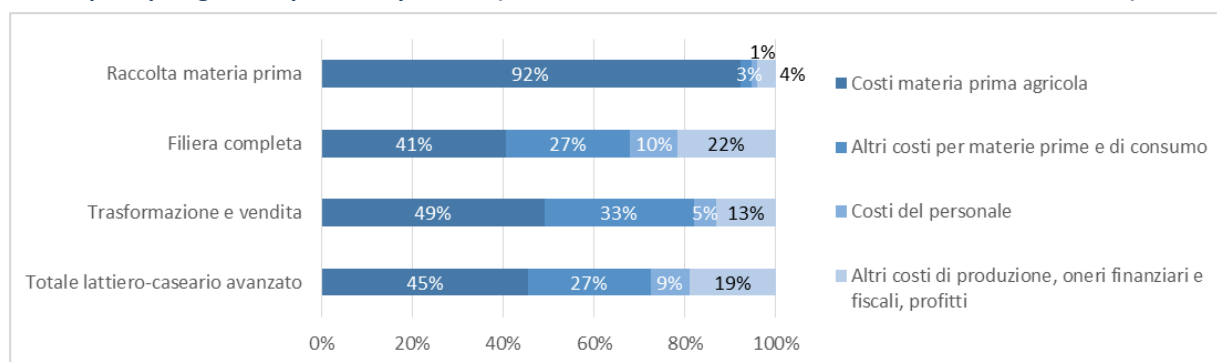
A queste si affiancano le cooperative che invece hanno una proiezione completa lungo tutta la filiera, e realizzano tutte le attività, dalla concentrazione del latte, alla sua trasformazione, fino alla vendita

dei prodotti finiti, mantenendo un rapporto diretto con gli allevatori. Sono le più numerose nel panel e detengono la quota prevalente del fatturato della cooperazione lattiero-casearia associata “avanzata” (73%). Nelle cooperative che operano in “filiera completa”, l’incidenza del costo di acquisto del latte scende a favore delle voci di spesa relative all’acquisto di altre materie prime, di consumo e di servizi legati al processo di trasformazione; si tratta inoltre di cooperative *labour intensive* ed è presente pertanto anche una quota importante di costi del personale, impegnato sia in fase di lavorazione che di commercializzazione.

Infine vi sono cooperative di “trasformazione e vendita” che raccolgono prodotti lattiero-caseari finiti, per curarne le fasi finali di trasformazione (ad esempio la stagionatura, oltre che la porzionatura ed il confezionamento) e la commercializzazione, a volte con una specializzazione sui mercati esteri (20% del fatturato del panel “avanzato”). In questo caso la base sociale è costituita da altre cooperative, nelle quali si effettua la raccolta del latte e la prima lavorazione dei prodotti, successivamente conferiti. Rispetto alle precedenti mostrano una maggiore incidenza dei costi di acquisto della materia prima costituita da formaggio (che incorpora un più elevato valore rispetto al latte), come pure dei costi delle altre materie prime. Data la minore necessità di personale associata alla fasi di trasformazione finale e di vendita, il costo del lavoro ha invece un’incidenza più limitata.

Le cooperative che operano in “filiera completa” e di “trasformazione e vendita” spesso svolgono la funzione commerciale attraverso società di capitali controllate, che operano sul mercato interno ed estero. Sono più limitati i casi in cui viene completamente delegata alle controllate anche la fase di trasformazione, sebbene questo modello sia stato adottato da alcune cooperative di maggiori dimensioni.

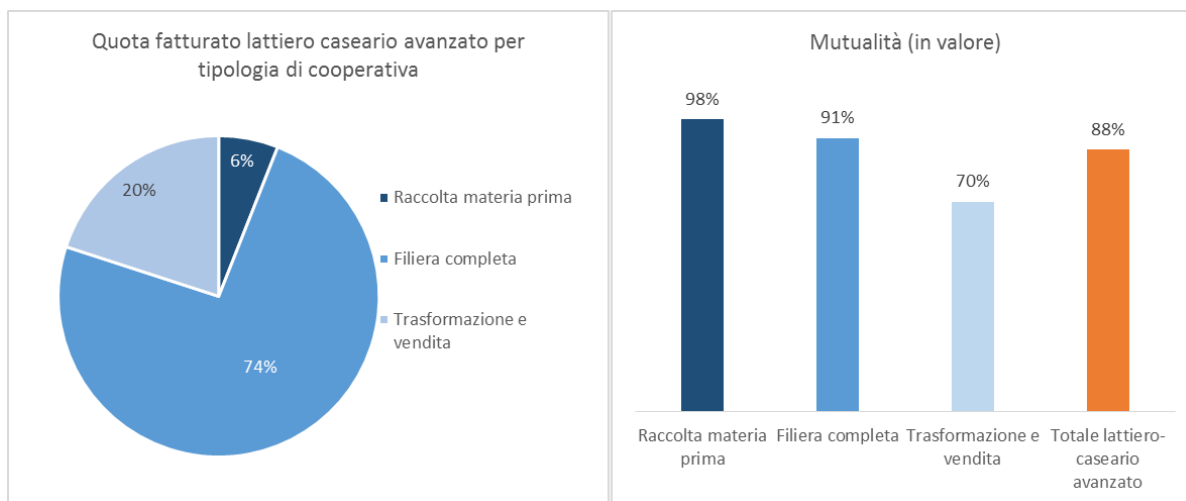
Figura 4.4 - Cooperazione lattiero-casearia associata “avanzata”: struttura del conto economico per tipologia di impresa cooperativa (incidenza delle diverse voci di bilancio sul fatturato 2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

Pur in presenza di diversi profili di imprese cooperative, che rispondono alle diverse esigenze presenti nel settore, il rapporto con la base sociale è sempre molto forte come testimoniano i dati relativi alla mutualità. Complessivamente il panel esprime un grado di mutualità in valore dell’88%, che raggiunge il valore più elevato nel caso delle cooperative di “raccolta della materia prima” (98%), ma che resta comunque a livelli rilevanti anche nel caso delle cooperative in “filiera completa” (91%). Il valore più contenuto che invece caratterizza le cooperative di “trasformazione e vendita” (70%) è legato alla necessità di queste cooperative di garantire un completamento della gamma dei prodotti offerti, particolarmente necessario quando si opera nei mercati internazionali, nei quali l’importatore spesso richiede la fornitura di un paniere completo di formaggi o di prodotti alimentari *Made in Italy*.

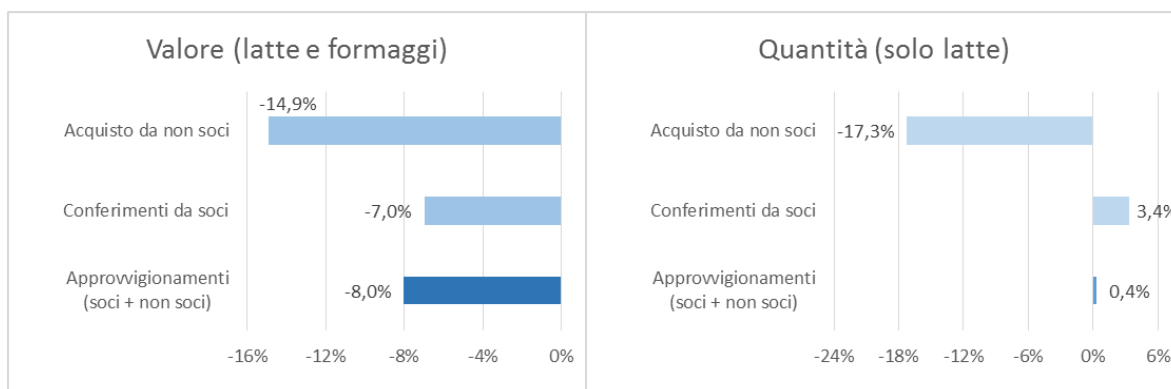
Figura 4.5 - Cooperazione lattiero-casearia associata "avanzata": quota del fatturato e mutualità per tipologia di impresa cooperativa (2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

Nel corso dell'ultimo anno gli approvvigionamenti della cooperazione lattiero-casearia "avanzata" hanno risentito della più generale dinamica del settore, che ha vissuto una fase critica legata all'abbandono del sistema delle quote latte ed ad una generalizzata riduzione dei prezzi della materia prima. In questo scenario nel 2015 le cooperative "avanzate" hanno ridotto il valore dei loro approvvigionamenti (-8% rispetto all'anno precedente), salvaguardando ove possibile i conferimenti rispetto all'acquisto dai non soci. Se si focalizza l'attenzione sulle sole quantità di latte ritirato, emerge come le cooperative "avanzate" le abbiano mantenute costanti, favorendo comunque i conferimenti dei soci (in aumento del 3,4% rispetto nel 2015/2014) rispetto agli acquisti da non soci (-17,3% nello stesso periodo).

Figura 4.6 - Cooperazione lattiero-casearia associata "avanzata"*: trend degli approvvigionamenti in valore (latte e formaggi) e quantità (solo latte) (2015/2014)



*Per le quantità di materia prima sole cooperative con conferimenti di latte.

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

Per quanto riguarda il latte il complessivo calo del valore dei conferimenti è quindi riconducibile ai minori prezzi di liquidazione registratisi nel 2015 rispetto al 2014. Tale calo per le cooperative "avanzate" è stato pari al 10,8%; risulta pertanto più contenuto rispetto a quello registratosi in media a livello nazionale (-13,7%), utilizzando come riferimento il prezzo della Regione Lombardia. Conseguentemente il differenziale fra il prezzo di liquidazione della cooperazione avanzata e il prezzo medio nazionale si è ulteriormente ampliato, passando dal 6% del 2014 al 9% del 2015. Anche in uno

scenario di generalizzata difficoltà la cooperazione “avanzata” ha quindi offerto una remunerazione della materia prima a valori superiori rispetto a quelli di mercato.

**Tabella 4.2 - Cooperazione lattiero-casearia associata “avanzata”*:
prezzi di liquidazione del latte conferito dai soci e differenziale rispetto ai prezzi della Regione Lombardia**

Prezzo IVA esclusa (€/tonn)	2014	2015	Variaz. 2015/2014
Cooperazione lattiero-caseario avanzata°	432,0	385,2	-10,8%
Lombardia (compreso premio qualità)	407,5	351,8	-13,7%
Differenziale cooperazione avanzata rispetto a prezzo medio Lombardia	+6%	+9%	

*Panel di 19 cooperative con conferimenti di latte, con un’incidenza del 70% sul fatturato della cooperazione “avanzata”.

°Il prezzo è ricavato come media ponderata rispetto alla quantità di latte ritirate delle diverse cooperative.

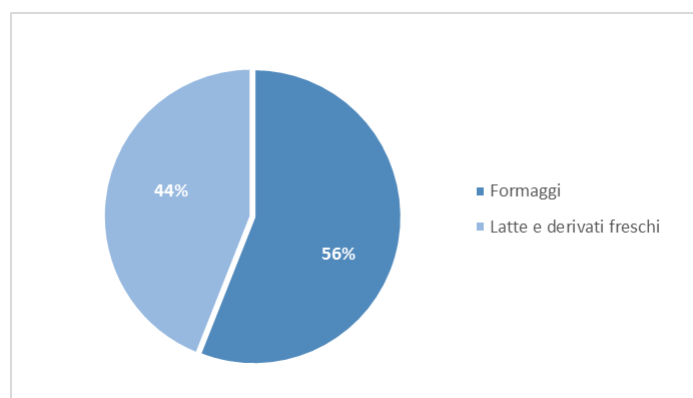
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015) e CLAL.

4.3 Il ruolo della cooperazione lattiero-casearia associata “avanzata” sul mercato interno e estero

La struttura dell’offerta della cooperazione lattiero-casearia associata “avanzata” vede una prevalenza delle vendite di formaggi. La loro quota sul totale delle vendite nel 2015 è stata pari al 56%, contro il 44% del latte alimentare, del burro e degli altri derivati freschi.

Nel 2015 la dinamica del mercato non è stata positiva ed il fatturato della cooperazione lattiero-casearia “avanzata” ha registrato una contrazione del -2,4% sull’anno precedente. Questa contrazione è frutto della negativa congiuntura legata al mercato interno, in cui si è assistito ad un calo delle vendite del 3,9%. Viceversa sul fronte dei mercati esteri si è registrata una significativa crescita (+7,1%), che ha in parte mitigato la tendenza negativa dei ricavi.

**Figura 4.7 - Cooperazione lattiero-casearia associata “avanzata”:
tipologia di prodotti venduti (2015)**



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

**Tabella 4.3 - Cooperazione lattiero-casearia associata “avanzata”:
trend 2014/2015 del fatturato totale, domestico ed estero (mln €)**

	2014	2015	Variaz. 2015/2014
Fatturato Top25	3.794	3.704	-2,4%
Mercato nazionale	3.267	3.141	-3,9%
Mercato estero	526	563	7,1%

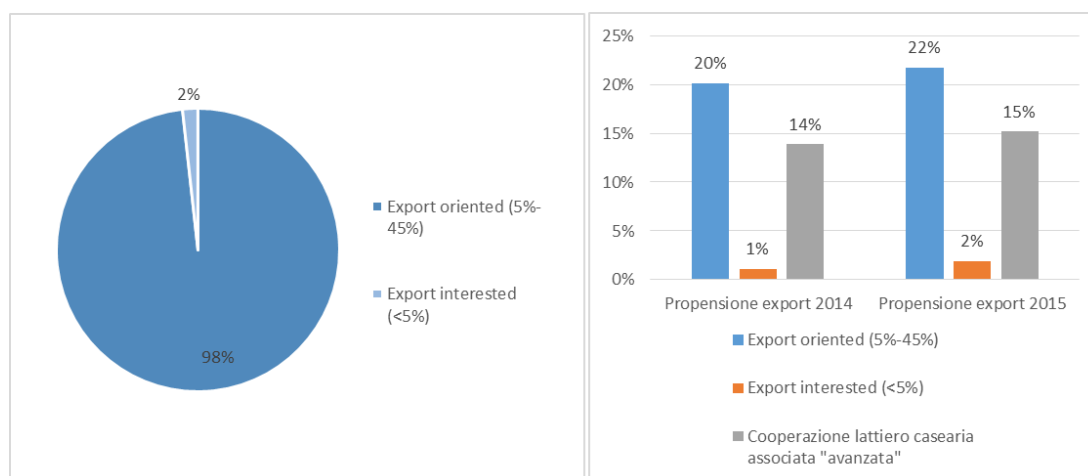
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

Nel 2015 la cooperazione lattiero-casearia associata “avanzata” ha realizzato sul mercato internazionale il 15% delle proprie vendite. In particolare fra le 25 cooperative 9 risultano completamente focalizzate sul mercato interno, mentre 16 esportano. Fra queste ultime, in realtà, 7 hanno solo una limitata proiezione sui mercati internazionali (*export interested*), poiché vi realizzano meno del 5% delle loro vendite complessive. Di maggiore interesse sono invece le 9 *export oriented*, la cui quota di fatturato estero supera il 5%. Ad esse può essere infatti ricondotto il 98% del totale del fatturato realizzato dalla cooperazione avanzata nel mercato extra-domestico e la loro propensione all’export – misurata dall’incidenza delle vendite estere sul totale dei ricavi – raggiunge la quota del 22%, in crescita di 2 punti percentuali rispetto al 2014.

E’ interamente a queste cooperative che può essere ricondotto il contributo pari al 45% sul totale del valore dell’export di formaggi italiano, per i tre quarti realizzato sui mercati dell’Unione europea, rispetto a quelli extra-UE. I dati di tendenza mostrano però come le cooperative *export-oriented* stiano progressivamente guadagnando terreno proprio fuori dai confini dell’Europa unita, dove la crescita delle vendite nel 2015/2014 si attesta a +18,5%.

In ogni caso indipendentemente dall’area geografica di riferimento, la cooperazione avanzata mostra performance nettamente più positive rispetto al dato complessivo dell’export di formaggi italiani (rispettivamente +7,1% e +4,5%), a dimostrazione delle forti capacità competitive di queste imprese.

**Figura 4.8 - Cooperazione lattiero-casearia associata “avanzata”:
ripartizione del fatturato estero per tipologia di cooperativa esportatrice e propensione all’export (2015)**



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

**Tabella 4.4 - Cooperazione lattiero-casearia associata “avanzata”:
esportazioni di formaggi sul mercato UE ed extra-UE (2015)**

	Cooperazione lattiero-casearia associata "avanzata"		Totale formaggi Italia		Cooperazione lattiero-casearia "avanzata" su totale formaggi
	mln. € 2015	Variatz. 2015/2014 %	mln. € 2015	Variatz. 2015/2014 %	%
Esportazioni UE	416	3,6%	747	2,8%	55%
Esportazioni extra-UE	147	18,5%	485	7,1%	27%
Totale esportazioni	563	7,1%	1.233	4,5%	45%

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015) e ISTAT.

4.4 Le performance economico finanziarie di cooperative e imprese di capitali nel settore lattiero-caseario

Alcune considerazioni di interesse possono infine essere tratte dall'analisi delle performance economico-finanziarie conseguite nel triennio 2012-2014 dalle imprese lattiero-casearie, distinte tra cooperative e società di capitali¹³. Emerge un andamento differenziato di alcune variabili in relazione alla forma giuridica dell'impresa.

Se, da un lato, la cooperazione del settore non è riuscita a consolidare in questo periodo il proprio fatturato (nel 2014 ristabilitosi sui livelli del 2012), dall'altro le società di capitali hanno registrato una crescita più robusta dei ricavi, sebbene anch'essa in flessione nel 2014. La dinamica del valore aggiunto, tuttavia, restituisce differenze molto meno marcate tra le due forme di impresa: nel 2014 rispetto all'anno base 2012, tale variabile è cresciuta del 4% fra le cooperative (grazie però al positivo contributo offerto dalle realtà più grandi) e del 5% fra le società di capitali. Questa dinamica ha generato effetti positivi sulle retribuzioni lorde, in crescita del 4% e del 9% rispettivamente per cooperative e imprese di capitali.

Se si esamina il trend della profittabilità delle vendite, che per le cooperative viene letta come misura di autofinanziamento, emerge una scarsa tendenza al reinvestimento degli utili prodotti, mentre viceversa le imprese di capitali, per le quali l'indice costituisce una "tradizionale" misura di redditività, registrano un'elevata e stabile capacità di generare utili dalle vendite.

L'analisi della dinamica finanziaria offre invece un quadro generalmente positivo tanto per le cooperative quanto (e soprattutto) per le imprese di capitali: la maggiore patrimonializzazione ha consentito infatti di ridurre parte dell'esposizione finanziaria verso terzi (rilevata dall'indice "Posizione Finanziaria Netta/Fatturato") e di contenere l'assorbimento dei ricavi ad opera degli oneri di natura finanziaria.

Tabella 4.5 - Cooperazione lattiero-casearia associata: trend 2012-2014 del fatturato (Numeri indici, base 2012=100): totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Lattiero-caseario	100	102	100	100	107	106
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	103	100	100	107	106
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	102	101	100	108	108
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	102	99	100	107	109
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	98	89	100	98	103

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 4.6 - Cooperazione lattiero-casearia associata: trend 2012-2014 del valore aggiunto (Numeri indici, base 2012=100): totale settore – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Lattiero-caseario	100	101	104	100	100	105
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	101	107	100	101	104
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	102	99	100	100	108
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	102	99	100	98	101
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	90	90	100	96	103

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

¹³ Analisi di bilancio 2012-2014 effettuata su un campione di 560 cooperative con fatturato 2014 pari a 5,9 miliardi di euro e 940 società di capitali con fatturato pari a 10,5 miliardi di euro.

Tabella 4.7- Cooperazione lattiero-casearia associata: trend 2012-2014 delle retribuzioni lorde (Numeri indici, base 2012=100): totale settore – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Lattiero-caseario	100	103	104	100	108	109
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	104	106	100	111	110
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	100	100	100	106	110
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	103	103	100	103	104
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	98	94	100	101	96

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 4.8 - Cooperazione lattiero-casearia associata: profittabilità delle vendite (Utile netto / Fatturato) nel periodo 2012-2014: totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Lattiero-caseario	-0,3%	-0,3%	0,2%	2,5%	2,3%	2,4%
Imprese con fatturato > 40 mln €	-0,4%	-0,1%	1,0%	3,7%	3,7%	3,6%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	0,0%	-0,3%	-1,5%	0,7%	0,2%	0,9%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	-0,2%	-0,8%	-0,4%	1,0%	-0,3%	0,1%
Imprese con fatturato < 2 mln €	0,0%	-1,2%	-0,9%	-1,0%	-2,1%	-3,8%

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 4.9 - Cooperazione lattiero-casearia associata: peso degli oneri finanziari sul fatturato nel periodo 2012-2014: totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Lattiero-caseario	1,2%	1,2%	1,2%	1,4%	1,2%	0,9%*
Imprese con fatturato > 40 mln €	1,0%	0,9%	1,0%	1,4%	1,2%	0,6%*
Imprese con fatturato 7-40 mln €	1,4%	1,5%	1,5%	1,2%	1,1%	1,1%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	1,8%	1,8%	1,8%	1,4%	1,4%	1,3%
Imprese con fatturato < 2 mln €	1,9%	2,1%	2,2%	2,3%	2,2%	2,2%

*Sul dato influisce significativamente il calo degli oneri finanziari registrato tra 2013 e 2014 da Egidio Galbani S.p.A. (i cui oneri finanziari passano da 38.812 a 143 migl euro) e da Danone S.p.A. (oneri finanziari da 6.189 a 1.707 migl euro)

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 4.10 - Cooperazione lattiero-casearia associata: grado di patrimonializzazione (Patrimonio netto / Totale passivo) nel periodo 2012-2014: totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Lattiero-caseario	16,5%	16,5%	17,3%	48,0%	51,9%	53,8%
Imprese con fatturato > 40 mln €	18,3%	18,4%	20,7%	55,0%	61,2%	63,8%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	17,5%	17,6%	16,1%	29,5%	29,1%	30,6%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	9,1%	8,7%	8,5%	39,6%	38,9%	38,3%
Imprese con fatturato < 2 mln €	17,6%	17,4%	17,7%	39,1%	37,6%	34,8%

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 4.11- Cooperazione lattiero-casearia associata: peso della Posizione Finanziaria Netta sul fatturato nel periodo 2012-2014: totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Lattiero-caseario	-0,31	-0,30	-0,29	-0,16	-0,14	-0,11
Imprese con fatturato > 40 mln €	-0,26	-0,25	-0,23	-0,10	-0,07	-0,02
Imprese con fatturato 7-40 mln €	-0,34	-0,32	-0,36	-0,23	-0,21	-0,20
Imprese con fatturato 2-7 mln €	-0,45	-0,49	-0,44	-0,34	-0,32	-0,33
Imprese con fatturato < 2 mln €	-0,53	-0,57	-0,49	-0,62	-0,66	-0,69

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

A questa analisi comparata relativa al periodo 2012-2014, possono essere affiancate alcune indicazioni più aggiornate specifiche per la cooperazione “avanzata”, che, come già evidenziato in precedenza, riunisce le 25 realtà cooperative più strutturate. Nel 2015 la cooperazione lattiero-casearia avanzata ha visto proseguire il calo del fatturato registrato nell’anno precedente (passando da un -2% ad un -4%, sull’anno base 2013). Valore aggiunto e retribuzioni hanno invece rafforzato la propria progressione, crescendo rispettivamente del +8% e del +7%. In controtendenza rispetto allo scarso autofinanziamento generalmente osservato nelle cooperative del settore, le realtà “avanzate” mostrano livelli di reinvestimento degli utili significativi e pari nel 2015 allo 0,7% del fatturato. Come conseguenza, emergono riflessi positivi anche sul fronte della solidità patrimoniale in ulteriore crescita nell’ultimo anno, nonché su quello del contenimento degli oneri finanziari, il cui peso si è ridotto dallo 0,9% del fatturato nel 2014 allo 0,7% nel 2015.

Tabella 4.12 – Cooperazione lattiero-casearia associata: performance economico-finanziarie 2013-2015 (Numeri indici, base 2013=100) totale cooperazione e cooperazione “avanzata”*

	Totale Lattiero-caseario		Lattiero-caseario “avanzato”		
	2013	2014	2013	2014	2015
Trend Fatturato	100	97	100	98	96
Trend Valore aggiunto	100	103	100	103	108
Trend Retribuzioni (lorde)	100	101	100	103	107
Profittabilità delle vendite	-0,3%	0,2%	-0,1%	1,0%	0,7%
Grado di Patrimonializzazione	16,5%	17,3%	18,6%	20,8%	21,7%
Oneri finanziari / Fatturato	1,2%	1,2%	0,9%	0,9%	0,7%

*La cooperazione lattiero-casearia “avanzata” rappresenta il 58% del fatturato 2015 della cooperazione lattiero-casearia associata totale.

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015) e AIDA - Bureau Van Dijk

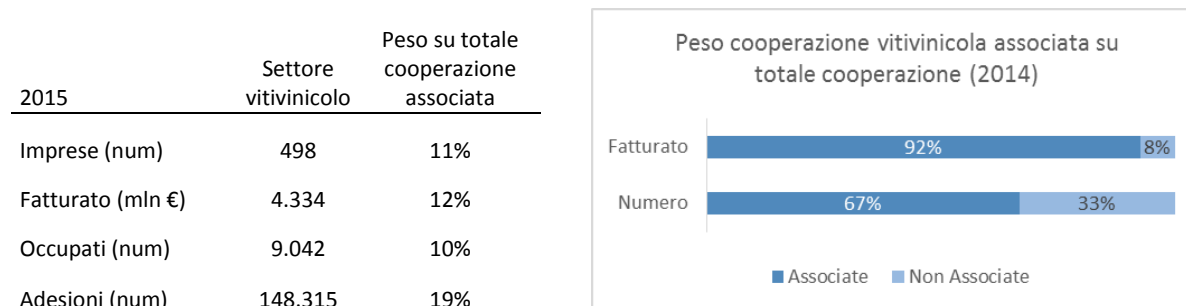
5 LA COOPERAZIONE VITIVINICOLA ASSOCIATA

5.1 I numeri del settore cooperativo vitivinicolo associato

La cooperazione vitivinicola è costituita prevalentemente da cooperative di conferimento, impegnate nella raccolta delle uve, nella loro trasformazione e nella vendita dei prodotti finiti. Il settore conta 498 cooperative, che fatturano complessivamente 4,3 miliardi di euro nel 2015 (12% del giro d'affari cooperativo) e impiegano oltre 9.000 addetti (10% del totale). La base associativa di riferimento è superiore ai 148.000 aderenti (pari al 19% del totale della cooperazione) a conferma dell'elevata polverizzazione che caratterizza il tessuto produttivo agricolo nazionale impegnato nella vitivinicoltura. Nel complesso nel 2014 è associato alle quattro organizzazioni di rappresentanza il 67% delle cooperative vitivinicole attive in Italia, cui corrisponde una quota di fatturato del 92%. Tale dato mette in evidenza la centralità della cooperazione associata rispetto a quella non associata.

Il giro d'affari della cooperazione associata incide per il 42% sul totale fatturato vitivinicolo, pari a 10,3 miliardi di euro nel 2015, a dimostrazione dell'importanza che questo tipo di impresa riveste nell'economia del settore.

Figura 5.1 - Cooperazione vitivinicola associata: dimensioni economiche e incidenza sul totale cooperazione



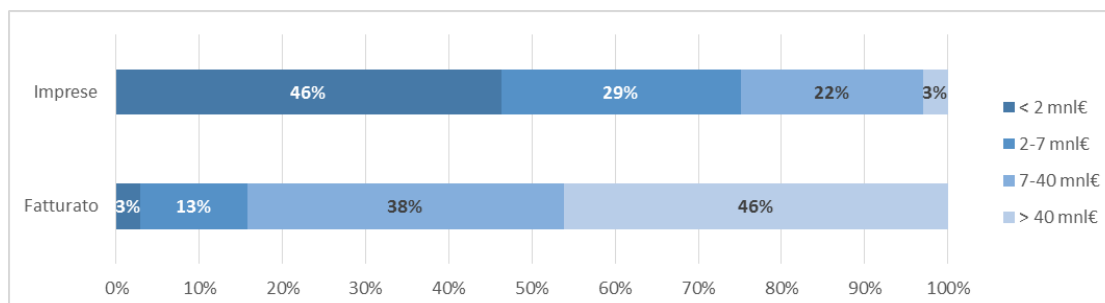
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e AIDA - Bureau Van Dijk

In media nel 2015 un'impresa del settore impiega 18 addetti, ha una base sociale di 298 aderenti e sviluppa un giro d'affari medio pari a 8,7 milioni di euro contro i 7,4 della cooperazione agroalimentare; le cooperative vitivinicole mostrano quindi dimensioni leggermente più elevate rispetto a quelle della cooperazione nel suo complesso. Allo stesso tempo, a differenza di altri settori nei quali la dimensione rappresenta un elemento essenziale di vantaggio competitivo, la specializzazione produttiva, la valorizzazione del legame con il territorio, le produzioni a marchio proprio permettono nel settore vitivinicolo anche alle realtà di minori dimensioni di avere performance competitive sul mercato nazionale e estero. Complessivamente però sono le cooperative di maggiori dimensioni a contribuire allo sviluppo della quota più rilevante del giro d'affari del vitivinicolo. Le 126 imprese con fatturato superiore ai 7 milioni di euro (25% del totale) generano infatti l'84% dei ricavi del settore.

Nonostante la vitivinicoltura sia diffusa sull'intero territorio italiano e la presenza delle imprese cooperative sia dunque trasversale tra le diverse aree del paese, la maggior parte del fatturato del settore (il 79% nel 2015) è generata nelle regioni settentrionali, a testimonianza delle forti differenze geografiche che esistono nel sistema produttivo nazionale. La cooperazione al Sud, sebbene nel vitivinicolo sia più solida che in altri settori, presenta, infatti, ancora un carattere meno evoluto rispetto

al Nord e pertanto non riesce ad offrire le stesse risposte in termini organizzativi e dimensionali (il fatturato medio in quest'area è pari a 3,3 milioni di euro contro i 14,8 del settentrione).

Figura 5.2 - Cooperazione vitivinicola associata: distribuzione di imprese e fatturato per classi di fatturato (% , 2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confindustria, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 5.1 – Cooperazione vitivinicola associata per area geografica (2015)

	Imprese		Fatturato		Dimensioni medie
	num	% su tot	mln €	% su tot	mln €/coop
Nord	231	46%	3.416	79%	14,8
Centro	70	14%	262	6%	3,7
Sud	197	40%	656	15%	3,3
Italia	498	100%	4.334	100%	8,7

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confindustria, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e AIDA - Bureau Van Dijk

5.2 La cooperazione vitivinicola associata “avanzata” e l’approvvigionamento di materia prima

Per individuare alcune caratteristiche strutturali e descrivere i più recenti trend della cooperazione vitivinicola associata, l’Osservatorio ha costituito un panel, composto dalle prime 25 cooperative del settore per fatturato, delle quali ha esaminato i bilanci di esercizio chiusi nel corso delle annualità 2014-2015¹⁴ ed i relativi documenti contabili.

Queste imprese quindi rappresentano il segmento più “avanzato” del settore vitivinicolo cooperativo; hanno tutte ricavi 2015 superiori a 20 milioni di euro e complessivamente esprimono un fatturato di 2,2 miliardi di euro, detenendo una quota pari al 51% del giro d’affari della cooperazione vitivinicola associata. La dimensione media delle cooperative vitivinicole “avanzate” è pari a 89 milioni di euro per impresa, dieci volte più elevata del valore medio del totale della cooperazione vitivinicola associata.

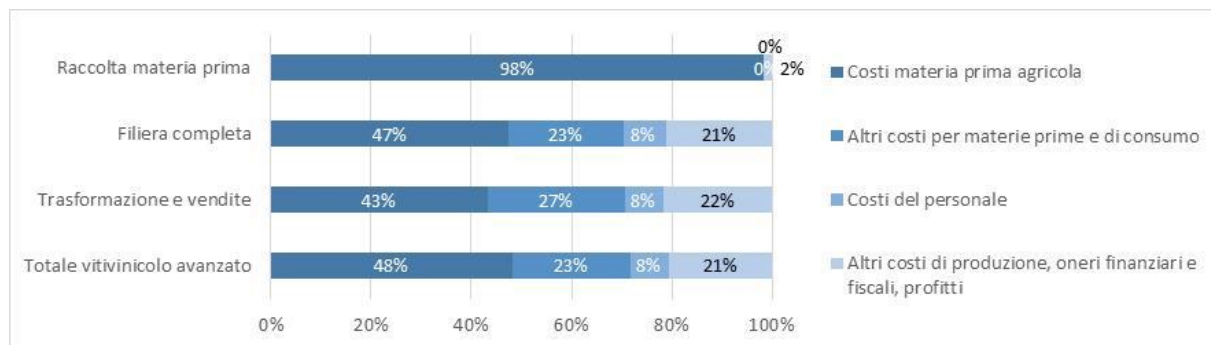
Ad ulteriore conferma dell’importanza economica rivestita dalla cooperazione “avanzata”, non solo all’interno della cooperazione associata bensì nell’intero settore vitivinicolo nazionale, nel ranking delle top 10 aziende vitivinicole italiane (società di capitali e cooperative) rientrano quattro cooperative “avanzate”: ci si riferisce (in ordine di importanza di termini di fatturato 2015) a Cantine Riunite & CIV, Caviro, Cavit e Mezzacorona.

¹⁴ La gran parte delle cooperative vitivinicole analizzate (88% delle cooperative del panel, pari all’82% del fatturato) chiude i propri bilanci d’esercizio tra maggio e agosto, ovvero nei mesi precedenti l’inizio della vendemmia. Il dato 2015 indicato nel capitolo non corrisponde quindi all’annualità solare, ma si riferisce principalmente al periodo intercorrente tra maggio-agosto 2014 e maggio-agosto 2015. Nel corso di tutto il capitolo tuttavia ci si riferirà semplicemente all’annualità 2015 per indicare tale periodo, così come, quando si farà riferimento al 2014 per dei confronti, sarà preso in considerazione l’arco temporale che va da maggio-agosto 2013 a maggio-agosto 2014

La top25 della cooperazione associata è costituita da imprese che operano a diversi stadi della filiera: dalla raccolta della materia prima, alla trasformazione e successiva commercializzazione. In relazione alla composizione e struttura degli approvvigionamenti di materia prima e alla tipologia di attività e funzioni svolte sono stati identificati tre diversi modelli organizzativi.

Il modello più diffuso all'interno della cooperazione vitivinicola associata "avanzata" è quello denominato di "filiera completa". In questo caso le cooperative presidiano verticalmente tutti gli stadi del ciclo, dalla concentrazione della materia prima, alla produzione e commercializzazione. Raccolgono infatti l'uva da vino dai propri soci agricoli, la valorizzano trasformandola in prodotti finiti (vini confezionati e sfusi) e infine si occupano delle funzioni di servizio e commerciali poste a valle del processo produttivo. Quest'ultima fase può essere gestita direttamente dalla cooperativa oppure affidata in parte o completamente ad imprese di capitali partecipate e/o controllate che operano sul mercato interno ed estero. In particolare, alla luce dell'importanza rivestita dall'export in questo settore, talvolta le imprese partecipate sono società commerciali dedicate al presidio diretto dei più importanti mercati internazionali. Non mancano inoltre i casi in cui le cooperative si avvalgono delle proprie controllate anche per lo svolgimento di alcune fasi del processo di trasformazione.

**Figura 5.3 - Cooperazione vitivinicola associata "avanzata":
struttura del conto economico per tipologia di impresa cooperativa (2015)**



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

Accanto a tali strutture se ne affiancano altre denominate di "trasformazione e vendita", solitamente di secondo grado, che sono invece impegnate nelle sole fasi a valle della filiera. Nello specifico, i conferimenti dei loro soci sono costituiti da vino, per lo più proveniente da altre imprese cooperative di medie e piccole dimensioni, che poi viene ulteriormente trasformato e valorizzato (ad esempio mediante l'affinamento e l'imbottigliamento) ed infine collocato sul mercato domestico ed estero. Anche in questo caso l'attività commerciale può essere realizzata per il tramite di imprese di capitali controllate e/o partecipate.

Infine, vi sono casi in cui le cooperative fungono esclusivamente da strumento di concentrazione dell'offerta della materia prima agricola dei soci: tale forma di impresa cooperativa raccoglie l'uva da vino prodotta dai soci agricoltori e poi la conferisce ad altre realtà cooperative, che si occupano della trasformazione e successiva commercializzazione del prodotto finito.

Ai diversi modelli di cooperative attive nel vitivinicolo fanno riscontro differenti strutture di conto economico. Tra le imprese che si occupano di sola raccolta dell'uva da vino, i costi della materia prima agricola assorbono la quasi totalità del fatturato. Viceversa nel caso delle realtà che presidiano l'intera filiera e tra le cooperative di trasformazione e vendita la quota di ricavi assorbita dai costi della materia prima agricola scende sensibilmente, a favore della maggiore incidenza degli altri costi per materie prime e di consumo e dei costi del personale, oltre agli altri costi di produzione, gli oneri finanziari/fiscali e i profitti. La struttura del conto economico di questi due modelli è in realtà molto simile, se si esclude la leggera maggiore importanza dei costi di acquisto delle altre materie prime e di

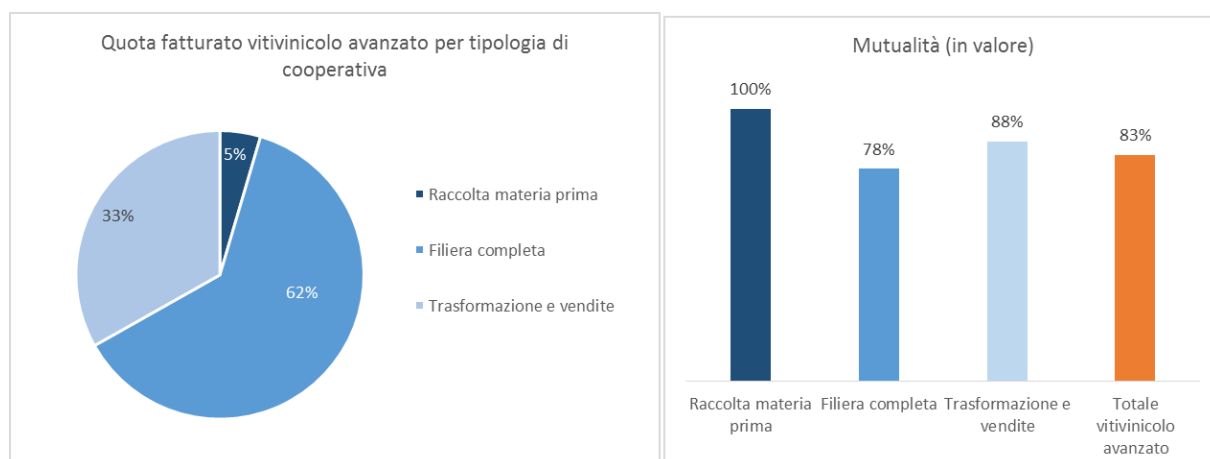
consumo delle cooperative di “trasformazione e vendita”; in particolare l’incidenza dei costi della manodopera è simile a testimonianza che entrambe queste attività – a differenza di altri settori – sono *labour-intensive*.

A dimostrazione della maggiore diffusione delle cooperative con un presidio completo della filiera, a tale modello è riconducibile la gran parte del fatturato generato dalla cooperazione vitivinicola associata “avanzata” (62% nel 2015); seguono, in ordine di importanza, le cooperative di trasformazione e vendita (un terzo del fatturato) e infine quelle di raccolta (5%).

Nonostante le differenze esistenti fra le diverse tipologie di imprese cooperativa, sia sul fronte degli approvvigionamenti che in merito alla struttura organizzativa e alle attività svolte, tutti e tre i modelli cooperativi si contraddistinguono per un elevato grado di mutualità a testimonianza di un rapporto solido con la propria base associativa.

In media, all’interno della cooperazione vitivinicola associata “avanzata”, ben l’83% degli approvvigionamenti di materia prima in valore è, difatti, rappresentato da conferimenti dei soci; si tratta di una quota che va dunque ben oltre i requisiti del codice civile per l’ottenimento dello *status* di cooperativa a mutualità prevalente.

**Figura 5.4 - Cooperazione vitivinicola associata “avanzata”:
quota del fatturato e mutualità per tipologia di impresa cooperativa (2015)**



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

Essendo nate come strumenti di aggregazione dell’offerta, nelle cooperative di raccolta la materia prima approvvigionata proviene esclusivamente dai soci agricoltori (grado di mutualità pari al 100%). Viceversa, nelle altre due forme di cooperazione il grado di mutualità tende naturalmente a ridursi, ma resta ugualmente elevato a conferma della forte aderenza alla *mission* mutualistica: 88% per le cooperative di trasformazione e vendita e 78% per le coop impegnate su tutti gli anelli della filiera. Nel dettaglio, poiché queste forme di impresa cooperativa si occupano anche di trasformazione e di vendita sul mercato domestico ed estero, il maggior ricorso all’acquisto di materia prima, semilavorati o prodotti finiti anche da fornitori esterni - e dunque il minor grado di mutualità - è dettato prevalentemente da esigenze produttive e commerciali sia in termini quantitativi che di ampiezza e completamento della gamma.

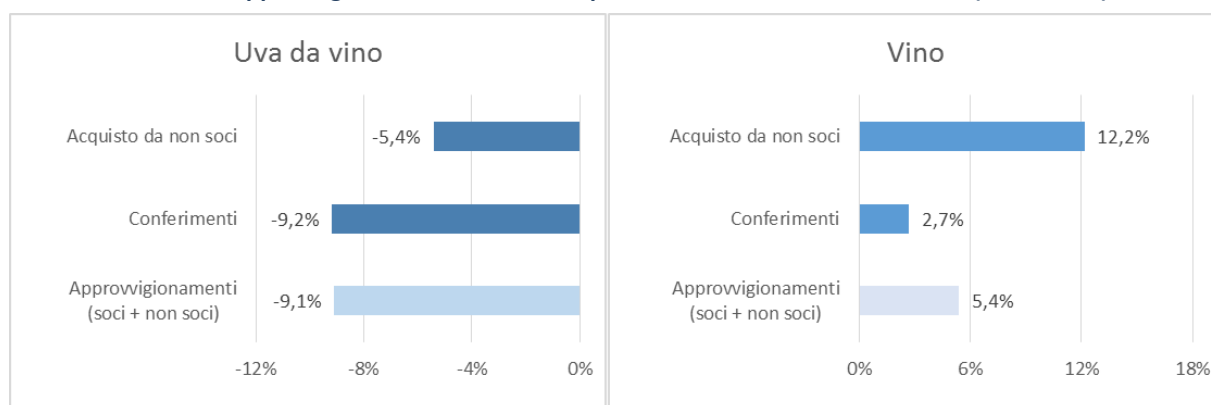
Spostando l’attenzione sul trend degli approvvigionamenti e dei conferimenti, l’analisi mostra innanzitutto come - contestualmente al crollo produttivo che ha interessato la vendemmia 2014 - tra il 2014 e il 2015 i conferimenti di uva da vino delle top cooperative vitivinicole italiane siano calati del 9,2% in valore. La gran parte delle cooperative vitivinicole ha chiuso i propri bilanci tra maggio e agosto 2015, quindi tale andamento riflette il trend negativo della raccolta 2014, mentre considera solo

limitatamente la ripresa della produzione verificatasi nel corso della vendemmia 2015¹⁵. In virtù di tali dinamiche, anche gli acquisti da terzi di uva da vino – peraltro limitatissimi rispetto ai conferimenti - hanno segnato nello stesso periodo un andamento negativo (-5,4%).

Un trend di segno opposto ha invece caratterizzato i conferimenti di vino (+2,7%) e, soprattutto, gli approvvigionamenti di prodotto trasformato da non soci (+12,2%). Nel dettaglio, questo incremento del ricorso a fornitori esterni per l'acquisto di prodotto finito trova spiegazione proprio nella necessità delle cooperative di rispondere allo straordinario calo della produzione durante il 2014 ed è finalizzato al completamento della gamma produttiva. A parte questa situazione congiunturale, l'approvvigionamento da soci rimane comunque il canale privilegiato nel mondo della cooperazione vitivinicola.

Grazie ad una proiezione dei valori di approvvigionamento relativi al panel delle top25 sul totale della cooperazione associata è possibile stimare la quota di produzione agricola vitivinicola trasformata dalle imprese cooperative sul totale nazionale. Tale indicatore si attesta al 38% della totale Italia, confermando il ruolo di primo piano che la cooperazione riveste nella valorizzazione di una fra le principali produzioni espressione del made in Italy.

Figura 5.5 - Cooperazione vitivinicola associata "avanzata": trend dell'approvvigionamento di materia prima e dei conferimenti in valore (2015/2014)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

5.3 Il ruolo della cooperazione vitivinicola associata "avanzata" sul mercato interno e estero

La gran parte del fatturato realizzato dalla cooperazione vitivinicola associata "avanzata" deriva dalla vendita di vino confezionato (imbottigliato, ma anche in *brik*, ecc.), il quale garantisce il 73% dei ricavi; seguono, a distanza, il vino sfuso con una quota del 19% ed altri prodotti (7% del fatturato; costituiti principalmente da distillati e grappe e in misura minore da aceto balsamico, olio di oliva e frutta fresca).

Con riferimento alla tipologia di prodotti commercializzati, da un'indagine condotta da Mediobanca¹⁶ sulle top aziende vitivinicole italiane emerge inoltre come oltre la metà delle etichette proposte dalla cooperazione riguardi grandi vini¹⁷ e prodotti DOP (54% del totale), mentre il restante si riferisce a vini IGP (36%) e comuni (10%). Questa struttura dell'offerta è frutto di un importante processo di riposizionamento qualitativo e di prezzo dei prodotti della cooperazione: dieci anni fa, infatti, il peso

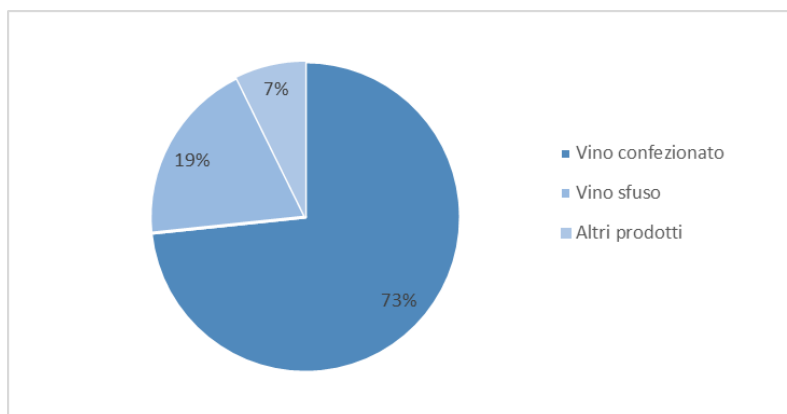
¹⁵ A causa delle avverse condizioni climatiche, tra il 2013 e il 2014 la produzione di uva da vino in Italia si è contratta del 14,1% arrivando a 5,9 milioni di tonnellate per un controvalore di 1,1 miliardi € (-13,3%). Nel 2015 la produzione di uva da vino è tornata a crescere: +18,1% in volume rispetto al 2014 (7 milioni di tonnellate) e +9,7% in valore (1,3 miliardi €).

¹⁶ Si tratta dell'indagine sul settore vinicolo condotta da Mediobanca nell'aprile 2016 sulle 136 principali società italiane operanti nel vitivinicolo, tra cui 42 imprese cooperative.

¹⁷ Vini con un prezzo medio al pubblico superiore a 25 euro a bottiglia.

dei grandi vini/DOP era pari al 37%. Tuttavia ancora oggi una quota rilevante della produzione è rappresentata da prodotti di fascia medio-bassa, anche alla luce della centralità che continua a essere rivestita dal canale della Grande Distribuzione, che, secondo il medesimo studio, veicola attualmente la metà delle vendite delle maggiori cooperative vitivinicole italiane.

Figura 5.6 - Cooperazione vitivinicola associata "avanzata": tipologia di prodotti venduti (2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

Tra il 2014 e il 2015 il fatturato della cooperazione vitivinicola "avanzata" ha registrato una crescita del +2,7% da ricondurre principalmente alle ottime performance realizzate sui mercati esteri (+5,8%); in parallelo, le vendite sul mercato domestico sono rimaste pressoché stazionarie (+0,1%).

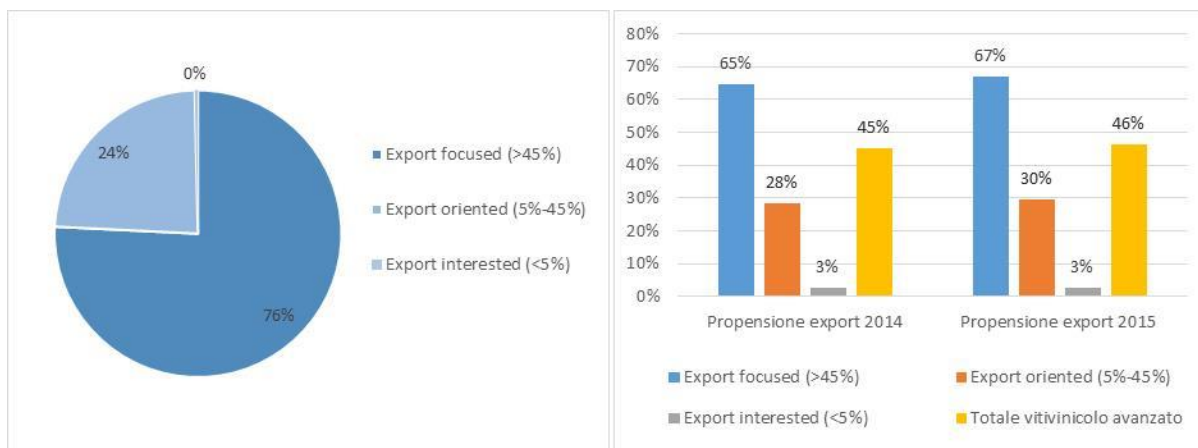
Tabella 5.2 - Cooperazione vitivinicola associata "avanzata": trend 2014/2015 del fatturato totale, domestico ed estero (mln €)

	2014	2015	Variab. 2015/2014
Fatturato Top25	2.162	2.219	2,7%
Mercato nazionale	1.188	1.189	0,1%
Mercato estero	974	1.031	5,8%

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

Nel corso degli ultimi anni si è infatti consolidata la tendenza che vede il fatturato vitivinicolo italiano (non solo cooperativo) trainato dalle esportazioni, complice una propensione all'export sensibilmente superiore alla media agroalimentare nazionale. Stante il continuo calo dei consumi sul mercato domestico, per le imprese vitivinicole italiane (anche cooperative) è ormai di fondamentale importanza presidiare e consolidare i mercati esteri, i quali si caratterizzano al contrario per una crescita costante dei consumi di vino (in particolare al di fuori dei confini europei). La centralità rivestita dall'export trova conferma nel fatto che il 90% delle cooperative vitivinicole associate "avanzate" commercializza i propri prodotti sui mercati esteri, generando ben il 46% del fatturato 2015 oltre i confini domestici (quota tra l'altro in lieve aumento rispetto al 2014).

**Figura 5.7 - Cooperazione vitivinicola associata "avanzata":
ripartizione del fatturato estero per tipologia di cooperativa esportatrice e propensione all'export (2015)**



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015).

La propensione all'export (incidenza delle esportazioni sul fatturato totale) sale addirittura al 67% tra le cooperative "export focused", ovvero quelle realtà per cui il presidio dei mercati esteri è assolutamente strategico e le esportazioni rappresentano almeno il 45% del fatturato; a conferma della loro elevata vocazione ai mercati internazionali, a tale gruppo di cooperative sono riconducibili oltre i tre quarti del fatturato estero complessivamente realizzato dalla cooperazione vitivinicola associata "avanzata" nel 2015. Il rapporto tra export e fatturato diviene invece meno accentuato, restando comunque rilevante, per le cooperative "export oriented", ossia quegli attori con una propensione all'export compresa tra il 5% e il 45%: per tali imprese le vendite oltreconfine assorbono mediamente il 30% del fatturato e il loro contributo al complessivo export della cooperazione associata "avanzata" è di circa un quarto. Al contrario, del tutto marginale è la propensione all'export delle cooperative "export interested", realtà per le quali l'estero intercetta solo una quota marginale del fatturato (meno del 5%) essendo le loro produzioni prevalentemente destinate al mercato interno: tale gruppo mostra una propensione all'export media del 3% e il suo peso all'interno delle esportazioni del top cooperative vitivinicole italiane è del tutto irrisorio.

Sui mercati esteri il contributo della cooperazione è rilevante, ma ancora contenuto rispetto alle imprese di capitali. Le esportazioni delle top25 infatti incidono per il 20% sul totale dell'export vitivinicolo italiano. Allo stesso tempo le principali cooperative vitivinicole italiane mostrano un particolare dinamismo, registrando nel complesso performance superiori a quelle mediamente conseguite dall'intero settore vitivinicolo nazionale (rispettivamente +5,8% e +4,9%). In particolare, le migliori performance della cooperazione vitivinicola associata "avanzata" sono da ricondurre alle vendite sui mercati europei (+5,6% contro un totale nazionale del +2,5%); questo sta consentendo di recuperare terreno rispetto alle imprese di capitali, dato che l'incidenza dell'export cooperativo sul totale incide per il 17% (valore inferiore al dato medio relativo a tutti i mercati pari al 20%).

Viceversa, sul fronte dell'export verso i Paesi extra-UE, le top coop vitivinicole mostrano una crescita leggermente inferiore (+6,0%) rispetto a quella che ha caratterizzato nel medesimo periodo l'export italiano di settore e pari rispettivamente (+7,6%).

**Tabella 5.3 - Cooperazione vitivinicola associata "avanzata":
esportazioni sul mercato UE ed extra-UE (2015)**

	Cooperazione vitivinicola associata "avanzata"		Totale vino Italia		Cooperazione vitivinicola associata "avanzata" su totale vino
	mln € 2015	Variatz. 2015/2014 %	mln € 2015*	Variatz. 2015/2014 %	%
	Esportazioni UE	477	5,6%	2.737	2,5%
Esportazioni extra-UE	554	6,0%	2.541	7,6%	22%
Totale esportazioni	1.031	5,8%	5.278	4,9%	20%

*I dati 2015 si riferiscono all'arco temporale che va da settembre 2014 ad agosto 2015; parallelamente l'annualità 2014 riguarda il periodo intercorrente tra settembre 2013 e agosto 2014.

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (analisi dei bilanci 2015) e ISTAT.

5.4 Le performance economico finanziarie di cooperative e imprese di capitali nel settore vitivinicolo

Riguardo infine le performance economico-finanziarie di cooperative e società di capitali del settore vitivinicolo, si può apprezzare, relativamente al triennio 2012-2014, un maggiore dinamismo mostrato dalla cooperazione¹⁸. Mentre le società di capitali hanno visto infatti stabilizzarsi nel 2014 la dinamica del proprio fatturato (con una crescita complessiva del 5% sul 2012), le cooperative hanno registrato nello stesso periodo tassi di crescita più significativi (chiudendo il 2014 con una progressione dell'8% sul 2012), malgrado la flessione dell'ultimo anno.

In termini di valore aggiunto, sono state invece le imprese di capitali a segnalare una crescita a ritmi più sostenuti: l'incremento fra queste ultime è infatti stato pari al 14% nel 2014, a fronte del parallelo 7% delle cooperative, influenzato però dal calo emerso tra le realtà minori. Riguardo invece la tendenza delle retribuzioni lorde si evidenzia una crescita equivalente per le due forme di impresa: in entrambi i casi i relativi valori sono aumentate nella misura del 9% rispetto al 2012.

A livello di profittabilità delle vendite, che per le cooperative può essere intesa come *proxy* dell'autofinanziamento, le cooperative vitivinicole si sono distinte per una maggiore propensione a reinvestire nella propria attività gli utili prodotti rispetto a quanto osservato negli altri settori della cooperazione. Nelle imprese di capitali, per le quali questo indice va inteso come "classica" misura di redditività, il 2014 ha visto invece una rapida ripresa dei profitti, dopo le maggiori difficoltà riscontrate nell'anno precedente.

L'analisi della dinamica finanziaria ha visto promuovere, nel confronto diretto, le performance conseguite dalle cooperative: positivi riscontri sono emersi infatti sul fronte della solidità patrimoniale che è cresciuta nel corso del triennio, dell'onerosità della gestione finanziaria e dell'esposizione netta, entrambe rimaste stabili su livelli contenuti nel biennio 2013-2014.

Tabella 5.4 - Cooperazione vitivinicola associata: trend 2012-2014 del fatturato (Numeri indici, base 2012=100): totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Vitivinicolo	100	110	108	100	105	105
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	109	107	100	108	109
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	110	111	100	106	107
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	117	109	100	98	94
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	110	93	100	101	99

¹⁸ Analisi di bilancio effettuata su un campione di 312 cooperative con fatturato 2014 pari a 3,2 miliardi di euro e 1.540 società di capitali con fatturato pari a 5,8 miliardi di euro.

Tabella 5.5 - Cooperazione vitivinicola associata: trend 2012-2014 del valore aggiunto (Numeri indici, base 2012=100): totale settore – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Vitivinicolo	100	104	107	100	105	114
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	106	110	100	110	115
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	103	108	100	108	115
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	104	95	100	86	113
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	98	93	100	109	108

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 5.6 - Cooperazione vitivinicola associata: trend 2012-2014 delle retribuzioni lorde (Numeri indici, base 2012=100): totale settore – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Vitivinicolo	100	103	109	100	106	109
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	103	108	100	106	108
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	103	112	100	105	109
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	104	107	100	106	109
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	103	103	100	108	109

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 5.7 - Cooperazione vitivinicola associata: profittabilità delle vendite (Utile netto / Fatturato) nel periodo 2012-2014: totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Vitivinicolo	0,6%	0,5%	0,8%	0,8%	-0,3%	2,0%
Imprese con fatturato > 40 mln €	1,2%	1,2%	1,4%	3,4%	1,9%	4,6%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	0,0%	0,0%	0,8%	2,6%	2,7%	3,7%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	0,4%	0,2%	-0,5%	-1,6%	-6,0%	-0,9%
Imprese con fatturato < 2 mln €	-1,6%	-3,4%	-6,2%	-15,2%	-14,4%	-15,3%

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 5.8 - Cooperazione vitivinicola associata: grado di patrimonializzazione (Patrimonio netto / Totale passivo) nel periodo 2012-2014: totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Vitivinicolo	26,9%	27,2%	27,7%	40,7%	42,3%	42,2%
Imprese con fatturato > 40 mln €	24,6%	26,5%	27,3%	43,3%	46,3%	46,4%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	27,6%	26,8%	27,5%	45,9%	48,6%	48,5%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	32,4%	31,0%	31,0%	35,7%	36,3%	36,8%
Imprese con fatturato < 2 mln €	28,1%	27,4%	26,0%	37,2%	37,0%	36,5%

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 5.9 - Cooperazione vitivinicola associata: peso degli oneri finanziari sul fatturato nel periodo 2012-2014: totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Vitivinicolo	1,7%	1,5%	1,5%	2,3%	2,0%	1,9%
Imprese con fatturato > 40 mln €	1,2%	1,1%	1,1%	1,5%	1,2%	1,2%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	2,0%	1,7%	1,7%	1,5%	1,4%	1,3%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	2,3%	2,1%	2,3%	3,7%	3,5%	3,5%
Imprese con fatturato < 2 mln €	4,4%	3,7%	4,1%	7,0%	6,1%	6,0%

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 5.10 - Cooperazione vitivinicola associata: peso della Posizione Finanziaria Netta sul fatturato nel periodo 2012-2014: totale settore, per dimensione – comparazione tra cooperative e società di capitali

	Cooperative			Società di capitali		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Vitivinicolo	-0,38	-0,31	-0,33	-0,57	-0,52	-0,53
Imprese con fatturato > 40 mln €	-0,34	-0,26	-0,27	-0,26	-0,23	-0,22
Imprese con fatturato 7-40 mln €	-0,39	-0,33	-0,36	-0,33	-0,30	-0,29
Imprese con fatturato 2-7 mln €	-0,39	-0,30	-0,33	-0,99	-0,93	-1,05
Imprese con fatturato < 2 mln €	-0,75	-0,67	-0,82	-3,05	-3,02	-3,34

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk.

Se si concentra l'analisi sulla sola cooperazione vitivinicola "avanzata", equivalente al 51% del fatturato generato nel 2015 dalla più ampia cooperazione vitivinicola associata, emerge il particolare dinamismo delle principali realtà cooperative del settore.

Se le cooperative avanzate si distinguevano infatti già nel 2014 per performance mediamente superiori a quelle dell'intera cooperazione associata, nel 2015 tutti i trend economico-finanziari hanno segnato un ulteriore rafforzamento. Alla crescita del fatturato nella misura del 2% sul 2013 (trainato dall'export), si è infatti accompagnato un ulteriore consolidamento anche di valore aggiunto e retribuzioni lorde, rispettivamente dell'8% e del 10% sullo stesso anno base. Le cooperative vitivinicole avanzate hanno mostrato oltretutto tassi di reinvestimento degli utili superiori a quelli mediamente osservati nella cooperazione del settore (nel 2015 pari all'1,3% dei ricavi, contro lo 0,8%). Infine, sul fronte finanziario, tali realtà si sono caratterizzate per un livello di solidità patrimoniale in costante crescita e per un minor peso degli oneri di natura finanziaria sul fatturato, mantenuto nel 2015 su livelli modesti (mediamente pari all'1,1% del fatturato prodotto).

Tabella 5.11 – Cooperazione vitivinicola associata: performance economico-finanziarie 2013-2015 (Numeri indici, base 2013=100) totale cooperazione e cooperazione avanzata*

	Totale Vitivinicolo		Vitivinicolo avanzato		
	2013	2014	2013	2014	2015
Trend Fatturato	100	98	100	100	102
Trend Valore aggiunto	100	102	100	104	108
Trend Retribuzioni (lorde)	100	105	100	105	110
Profittabilità delle vendite	0,5%	0,8%	1,1%	1,5%	1,3%
Grado di Patrimonializzazione	27,2%	27,7%	26,6%	27,7%	28,3%
Oneri finanziari / Fatturato	1,5%	1,5%	1,2%	1,1%	1,1%

*La cooperazione vitivinicola "avanzata" rappresenta il 51% del fatturato 2015 della cooperazione vitivinicola associata totale.

Fonte: Elaborazioni Osservatorio della cooperazione Agricola Italiana su dati aziendali (desunti dai bilanci 2015) e AIDA - Bureau Van Dijk

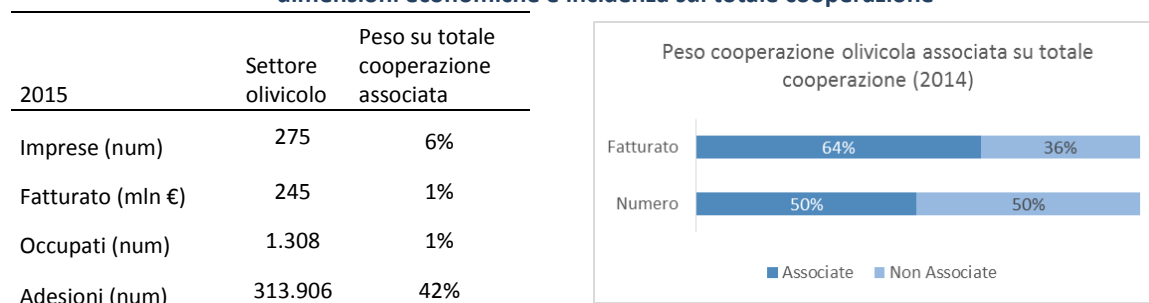
6 LA COOPERAZIONE OLIVICOLA ASSOCIATA

6.1 I numeri del settore cooperativo olivicolo associato

A differenza degli altri settori in cui prevalgono le cooperative di conferimento, nell'olivicolo è possibile individuare diversi profili di impresa. Anche in questo settore sono infatti presenti cooperative di questo tipo, che raccolgono la materia prima conferita dai soci e successivamente la trasformano e la commercializzano. Il loro grado di sviluppo però è più embrionale rispetto a quello di altri settori cooperativi e conseguentemente le dimensioni economiche di queste imprese sono molto contenute. Sono inoltre presenti cooperative di utenza, che erogano beni e servizi ai soci olivicoltori, che svolgono un ampio portafoglio di attività che va dalla semplice molitura, alla fornitura di mezzi tecnici, fino all'assistenza tecnica e al supporto di natura amministrativa e per la certificazione del prodotto. Lo svolgimento di funzioni di servizio normalmente determina un volume d'affari più ristretto rispetto a cooperative che trasformano e commercializzano prodotti, cui si accompagna la presenza di un'ampia base associativa alla quale vengono erogati i servizi. Spesso, inoltre, le due funzioni coesistono all'interno di cooperative miste, che svolgono quindi sia la funzione di raccogliere e valorizzare la materia prima agricola, che quella di fornire servizi e mezzi tecnici ai soci. Sono infine presenti, anche se con minore frequenza, anche cooperative di lavoro.

Le dimensioni economiche rispecchiano queste caratteristiche delle imprese del settore. Le cooperative associate dell'olivicolo sono 275 e detengono un fatturato di 245 milioni di euro e poco più di 1.300 addetti. In rapporto al totale cooperazione, la loro incidenza è limitata: 6% delle cooperative e 1% sia per fatturato che addetti. Viceversa, data l'attività di servizio che svolgono e la struttura particolarmente frammentata delle imprese agricole olivicole, la base sociale è molto ampia e sfiora i 314.000 aderenti (42% del totale cooperazione). Le dimensioni medie di impresa sono molto contenute e pari a 0,9 milioni di euro di fatturato, 5 addetti e 1.141 adesioni. Fra le 275 cooperative solo il 7% supera, infatti, i 2 milioni di euro di fatturato, generando il 67% del giro d'affari del settore, mentre la stragrande maggioranza delle imprese ha dimensioni inferiori ai 2 milioni di euro e incide limitatamente sul giro d'affari del settore.

Figura 6.1– Cooperazione olivicola associata: dimensioni economiche e incidenza sul totale cooperazione



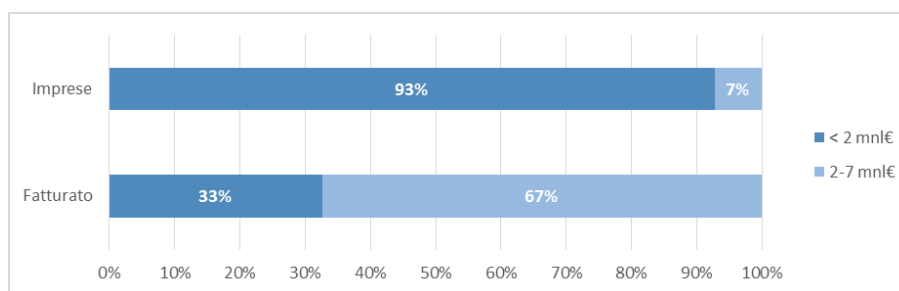
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcoperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e AIDA - Bureau Van Dijk

Infine a differenza degli altri settori, l'adesione alle organizzazioni di rappresentanza della cooperazione è più limitata: nel 2014 la cooperazione associata riunisce infatti il 50% della cooperative

olivicole attive in Italia, sebbene comprenda la parte più sviluppata di queste ultime, detenendo il 64% del fatturato del settore.

Poiché la produzione olivicola si concentra nel Centro-Sud del paese, le imprese cooperative sono prevalentemente localizzate in queste regioni (93% del totale associato nel 2015), mentre al Nord si trovano solo alcuni specifici bacini produttivi (ad esempio olio del Garda, di Brisighella, ecc.). In particolare Toscana, Puglia, Lazio, Calabria e Abruzzo contribuiscono in maniera determinante al giro d'affari della cooperazione olivicola associata (90% del totale).

Figura 6.2 - Cooperazione olivicola associata: distribuzione di imprese e fatturato per classi di fatturato (% , 2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e AIDA - Bureau Van Dijk

Tabella 6.1 - Cooperazione olivicola associata per area geografica (2015)

	Imprese		Fatturato		Dimensioni medie
	num	% su tot	mln €	% su tot	mln €/coop
Nord	19	7%	6	2%	0,3
Centro	77	28%	129	53%	1,7
Sud	179	65%	110	45%	0,6
Italia	275	100%	245	100%	0,9

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Unicoop e AIDA - Bureau Van Dijk

6.2 Caratteristiche e profili delle cooperative olivicole associate¹⁹

Per trarre alcune indicazioni sulla struttura ed i comportamenti delle cooperative olivicole associate, l'Osservatorio ha realizzato nel corso del 2016 un'indagine diretta, coinvolgendo 20 imprese, con un fatturato pari a 34,7 milioni di euro nel 2015 (14% del totale ricavi della cooperazione olivicola, dimensioni medie 1,7 milioni di euro), delle quali 11 localizzate al Sud, 5 al Centro e 5 al Nord.

Si tratta in prevalenza di cooperative di conferimento, con una base sociale composta da soci conferitori olivicoltori, ed in minor parte di cooperative miste di conferimento ed utenza, che associano sia soci conferitori che acquirenti di beni e servizi. Si tratta quindi esclusivamente di strutture di primo grado, con un rapporto diretto con gli olivicoltori.

In prevalenza queste cooperative si occupano della frangitura e commercializzazione di olio sfuso e imbottigliato, svolgendo l'attività molitoria in frantoi di proprietà. I servizi agli olivicoltori consistono nell'assistenza tecnica e nella vendita di mezzi tecnici per l'attività agricola, oltre all'erogazione di servizi amministrativi; meno frequentemente le cooperative svolgono la semplice attività frangitura di

¹⁹ Il campione è composto da 21 cooperative, ma è stata esclusa dall'analisi una cooperativa di lavoro, in maniera tale da poter focalizzare l'attenzione sulle attività di conferimento ed utenza che caratterizzano la gran parte del campione. Le cooperative in parte chiudono il bilancio nel corso dell'anno solare ed in parte a cavallo fra due anni; pertanto i dati fanno riferimento sia al 2015 che alla seconda metà del 2014 ed alla prima del 2015.

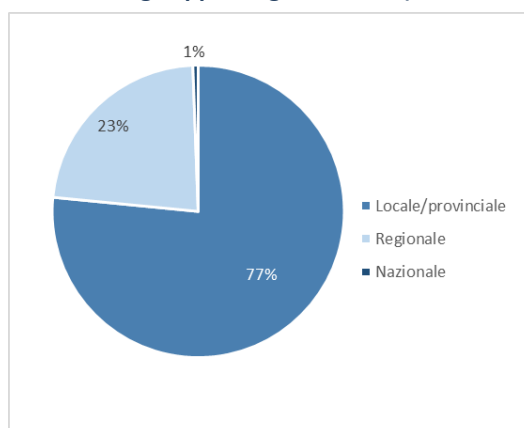
olive non conferite o realizzano servizi in campo (potature, spollonature, ecc.). In ogni caso la prevalenza del fatturato è riferibile all'attività di trasformazione e commercializzazione dell'olio; fra le meno rilevanti attività di servizio, inoltre, la gran parte dei ricavi fa riferimento alla frangitura delle olive, mentre è invece limitato il peso della vendita di mezzi tecnici per l'olivicoltura e dell'erogazione di altri servizi.

La mutualità è significativa essendo pari in media il 75%, quando si considerino le attività sia delle cooperative di conferimento che di quelle miste. Se però si concentra l'attenzione sul valore degli approvvigionamenti di materia prima agricola, emerge che la quasi totalità è costituita dai conferimenti dei soci (92%).

Si tratta quindi di strutture che lavorano quasi esclusivamente materia prima agricola proveniente dalla propria base associativa, sebbene in legame con essa sia meno intenso rispetto ad altri settori. Infatti il rapporto fra cooperativa e i soci conferitori solo in un numero limitato di casi prevede un vincolo al conferimento totale delle olive; più spesso i soci sono liberi di portare in cooperativa solo una quota minoritaria della loro produzione, seguendo o meno un piano di conferimento, o addirittura in diverse realtà non esiste alcun impegno definito.

La scala su cui operano le cooperative olivicole è prevalentemente locale; la provenienza degli approvvigionamenti dall'ambito provinciale, o addirittura da aree più ristrette, incide per il 77% del valore della materia prima conferita, mentre solo per il 23% ha origine regionale. Sono infine delle eccezioni i casi in cui il bacino di riferimento si estende a livello sovra-regionale.

Figura 6.3 - Cooperazione olivicola associata: provenienza degli approvvigionamenti (a valore, 2015)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati indagine diretta settore olivicolo (2016)

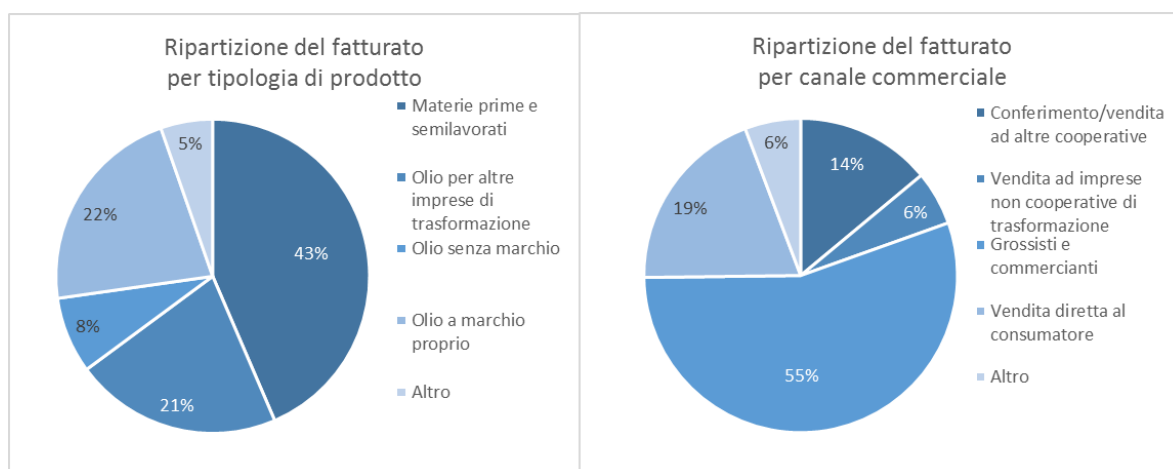
La commercializzazione ad opera delle cooperative olivicole del campione avviene esclusivamente sul mercato domestico, data la presenza di pochissime imprese esportatrici e la esigua entità delle vendite realizzate sui mercati internazionali.

Il perché della focalizzazione sul mercato italiano è facilmente comprensibile quando si esamini la struttura dell'offerta di queste imprese. La gran parte dell'olio non viene valorizzato con un *brand* proprio (tale modalità riguarda solo il 22% delle vendite), ma commercializzato senza marchio (8%) o in quota ancora maggiore venduto come materia prima (43%) o come tale ad altre imprese di trasformazione (21%). Questo accade nonostante diverse cooperative del campione dichiarino di produrre olio a denominazione di origine e quindi dispongano di uno strumento per differenziare la loro offerta anche con produzioni di gamma superiore e certificata; viceversa le vendite di prodotto biologico riguardano solo poche imprese.

Conseguentemente fra i canali di commercializzazione prevale la figura del grossista/commerciante (55% del valore delle vendite), cui si affiancano altre imprese non cooperative (6%) a dimostrazione della forte difficoltà di queste cooperative di avere un approccio diretto al mercato finale. La mediazione può inoltre essere affidata ad altre imprese cooperative, anche se complessivamente tale canale incide per una quota più limitata del fatturato (14%).

Il rapporto diretto con il consumatore viene mantenuto attraverso la vendita diretta (19% del fatturato), che avviene in prevalenza con prodotto confezionato in cooperativa, sebbene siano anche frequenti i casi in cui l'impresa effettua la consegna a domicilio dell'olio, si avvale di propri punti vendita o utilizza il canale dell'e-commerce.

Figura 6.4 - Cooperazione olivicola associata: ripartizione del fatturato per tipologia di prodotto e canale commerciale (2015)

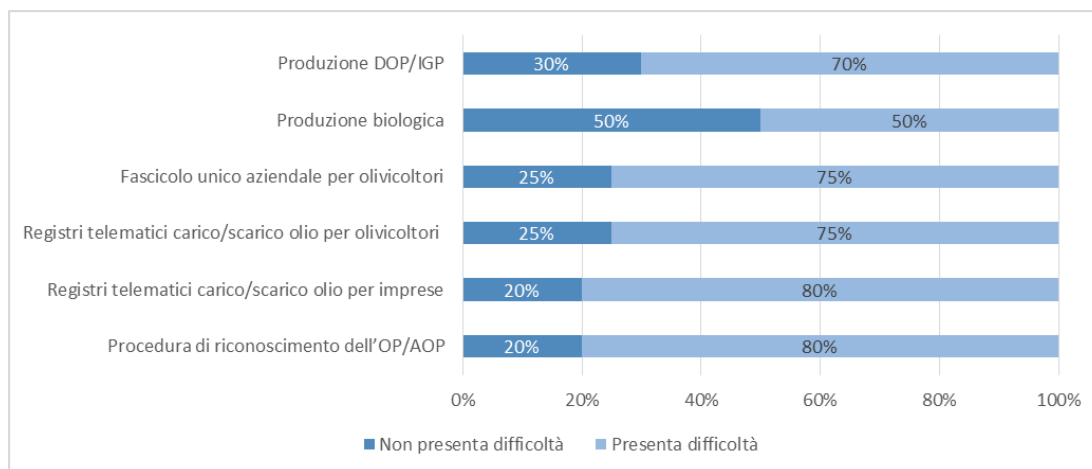


Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati indagine diretta settore olivicolo (2016)

Infine solo in pochissimi casi le cooperative del campione sono riconosciute come organizzazioni di produttori o hanno avviato l'iter di riconoscimento ai sensi del Decreto del Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali del 24 novembre 2014 n. 86483, recante disposizioni per il riconoscimento delle organizzazioni dei produttori del settore "olio di oliva e olive da tavola". Più frequentemente esse aderiscono ad OP riconosciute, anche se sono presenti diversi casi in cui non fanno parte del circuito associativo. Questa situazione può essere ricondotta alle difficoltà segnalate da molte cooperative olivicole nell'affrontare l'iter amministrativo di riconoscimento come OP, unite alle limitate dimensioni d'impresa.

Riguardo inoltre alle altre complessità legate alla procedure amministrative sono segnalate medie ed elevate difficoltà anche nell'adozione ed impiego dei registri di carico e scarico dell'olio di oliva, introdotti con Decreto del Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali del 23 dicembre 2013 n. 16059 in attuazione del Reg. (UE) n. 299 del 2013 per poter effettuare i controlli sugli oli di oliva posti in commercio per verificare la veridicità delle categorie dichiarate in etichetta; tali difficoltà sono segnalate sia per l'attività delle imprese cooperative che degli olivicoltori. Per questi ultimi inoltre analoghe criticità sono segnalate anche per l'adozione del fascicolo unico aziendale. In ultimo, sebbene con grado minore, anche l'implementazione dei sistemi di certificazione è segnalato come problematico, con particolare riferimento alle denominazioni di origine rispetto alla produzione biologica.

**Figura 6.5 - Cooperazione olivicola associata:
presenza di difficoltà legate agli adempimenti burocratico-amministrativi (2015)**



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati indagine diretta settore olivicolo (2016)