



**Consorzio Nazionale degli Olivicoltori** S.c.a.r.l.



**L'olivicoltura italiana e il ruolo della  
cooperazione e dell'associazionismo**

## INDICE

Introduzione di Giuseppe Vitale	p. 1
<i>Cap. I: L'olivicoltura nell'economia agricola italiana</i>	
1 Storia dell'ulivo	p. 3
2 Caratteristiche dell'olivicoltura italiana	p. 4
3 Le prospettive dell'olivicoltura italiana	p. 6
<i>Cap. II La cooperazione olivicola in Italia</i>	
1 Necessità di integrazione del settore olivicolo con altri settori produttivi agricoli	p. 7
2 La situazione della cooperazione olivicola in Italia	p. 8
<i>Cap. III Le varie forme di cooperative olivicole e il loro ruolo</i>	
1 Cooperative per il miglioramento delle strutture fondiarie	p. 10
2 La coltivazione dell'ulivo	p. 11
3 L'oleificio sociale	p. 12
4 Le cooperative di secondo grado e la commercializzazione del prodotto	p. 15
<i>Cap. IV Il ruolo dell'associazionismo nell'olivicoltura</i>	
1 Le associazioni di produttori	p. 16
2 L'associazionismo in olivicoltura	p. 17
3 L'avvenire dell'associazionismo olivicolo	p. 19
<i>Cap. V L'ulivo e il Mercato Comune Agricolo</i>	
1 L'aiuto comunitario all'olivicoltura	p. 20
2 L'integrazione comunitaria, i suoi difetti e come migliorarla	p. 21
Conclusioni	p. 22
Bibliografia	p. 23

## **L'olivicoltura italiana e il ruolo della cooperazione e dell'associazionismo**

Collana di Educazione Cooperativa 4 a cura del Centro Nazionale di Studi Cooperativi

### **INTRODUZIONE**

*Negli ultimi anni la domanda cooperativa nel settore olivicolo è stata più ampia che in qualsiasi altro settore agricolo; contemporaneamente i piccoli frantoi privati, che ancora agli inizi degli anni sessanta erano oltre undici mila si sono ridotti li meno di 8000. Alla origine di questa progressiva assunzione diretta di responsabilità dei produttori nella trasformazione delle olive in olio vi è il fatto che un mercato tradizionalmente «tranquillo», come quello dell'olio, è venuto agitandosi a partire dal 1966, da quando, cioè, la regolamentazione comunitaria sui grassi vegetali, «azzerando» l'imposizione doganale sui semi oleosi, ha creato condizioni di favore alla espansione dell'olio di semi. La concorrenza di quest'olio, aggiungendosi a quella degli oli di altri paesi del bacino del Mediterraneo che sono entrati in Italia in misura crescente, ha messo in difficoltà gli olivicoltori inducendoli a prendere misure per la riduzione dei costi, la qualificazione del prodotto, l'aumento delle rese: di qui l'avvio ad un recupero del ritardo che in questo settore esisteva, ed ancora esiste, nel campo dell'organizzazione cooperativa.*

*Nello stesso periodo sono venute formandosi numerosissime associazioni dei produttori che hanno provveduto, soprattutto, a migliorare la produzione dell'oliveto, attraverso la difesa antiparassitaria, le potature razionali, le opere di miglioramento e di ristrutturazione sulle piante e sul suolo. Anche a questo riguardo si trattava e si tratta di recuperare un ritardo. In molte regioni meridionali era infatti diffusa l'opinione che l'olivo ha bisogno di poche cure. Questa errata concezione nasceva dal fatto che i grandi proprietari terrieri, i «rentiers» meridionali, avevano sempre trovato un acquirente sicuro nella grande industria olearia che è sempre alla ricerca di una materia prima dequalificata come base alle loro lavorazioni. A mano a mano che l'industria ha cominciato a sostituire l'olio italiano con quello estero si è posto il problema di un miglioramento nella fase produttiva.*

*La risposta a questo nuovo problema hanno saputo darla, in generale, più i piccoli produttori, i quali si sono associati, che i grandi produttori. L'associazionismo sviluppatosi in Puglia, in Calabria, nelle regioni dell'Italia Centrale ha reso possibile l'ammodernamento di vaste superfici. Il problema che si pone, a questo punto, è quello delle strutture di secondo grado per l'immissione diretta sul mercato del prodotto finito. Occorre dire che in questo campo si tratta di una impresa particolarmente difficile. Infatti, diversamente che in altri settori, in questo la miriade di piccoli mercati locali è ancora alla base dei circuiti commerciali del prodotto. L'olio non è un «alimento» di per sé, ma lo è in quanto è indispensabile alla cottura dei cibi nei grandi come nei piccoli centri, fra i ricchi come fra i poveri. Di qui la vitalità dei mercati locali, e quindi dei rapporti fiduciosi fra acquirente e venditore; di qui, dunque, le difficoltà a convogliare il prodotto verso strutture di secondo grado. Abbiamo voluto ricordare queste cose per mettere in rilievo la grande utilità del testo elaborato dal gruppo di lavoro guidato dal prof. Guido Corazziari per conto del Centro Nazionale Studi Cooperativi. Il settore è in grande movimento, è lo specchio dell'Italia che cambia. Fornire ai produttori le notizie e le considerazioni contenute nel libro significa, in qualche modo, contribuire ad accelerare questo cambiamento.*

**GIUSEPPE VITALE**

*Presidente del Consorzio Nazionale Olivicoltori*

# CAP. I: L'OLIVICOLTURA NELL'ECONOMIA AGRICOLA ITALIANA

## 1 Storia dell'ulivo

L'ulivo è stato nella storia del nostro paese pianta aristocratica per eccellenza. Albero longevo, che richiede lunghi tempi di attesa per giungere a maturazione, e quindi onerose anticipazioni di capitale, fornitore di un prodotto, l'olio d'oliva, che sino a tempi recentissimi ha rappresentato il condimento della tavola dei ricchi e dei potenti, viene diffuso nel Mediterraneo, durante l' evo antico, dalle aristocrazie mercantili fenicie e greche e si consolida in Italia con il latifondo gentilizio romano condotto a regime schiavistico. Anche nel Medio Evo non si trova traccia di ulivi e di uliveti nei contratti diffusissimi, *ad meliorandum*, quei contratti, cioè attraverso i quali il signore concedeva al contadino un terreno incolto, perché lo dissodasse e vi piantasse, a sue spese e lavoro, una vigna, ad esempio, con il patto che passato un certo numero di anni una parte del terreno rimanesse in possesso del coltivatore. Frequente è invece la menzione degli ulivi nei patti *ad laborandum* secondo i quali il lavoratore riceveva un podere in cambio di una certa parte del suo lavoro da impiegarsi in terreni che il signore, laico o religioso, coltivava in conto diretto (terre dominiche). Ora proprio in queste terre signorili, soprattutto quelle dei conventi, che avevano una maggiore necessità di olio per l'illuminazione ed i riti religiosi, ritroviamo l'ulivo anche nella forma ordinata e recinta di oliveto.

In seguito l'ulivo si diffonde ulteriormente durante il Quattrocento insieme all'istituto mezzadrile, quando i mercanti investivano le loro ricchezze nelle campagne ed anticipavano i capitali per la costruzione di quella rete di poderi che ancora oggi ricoprono le colline dell'Italia centrale e soprattutto della Toscana. E l'ulivo ha una posizione di primissimo ordine, sostenuta com'è la sua diffusione dagli stessi governi cittadini<sup>1</sup>, anche perché l'espandersi dell'industria della lana faceva crescere la domanda di olio, indispensabile, allora, nella tecnica di filatura. Non che non esistessero ulivi nei terreni in affitto o in proprietà dei contadini, ma si trattava di pochi alberi isolati e sparsi, sufficienti a soddisfare le esigenze della famiglia, e non tanto quelle alimentari, quanto quelle sanitarie: è un fatto che sino a tempi recenti, nelle famiglie contadine, l'olio è stato utilizzato piuttosto come farmaco che come alimento. Dopo il lungo ristagno economico che interessò l'Italia sino alla fine del '600 e che arrestò la diffusione di questa coltura, l'ulivo ricominciò la sua espansione all'inizio del Settecento, espansione che durò ininterrottamente sino alla seconda metà dell'Ottocento, quando giunse ad un livello di produzione, su tutto il territorio nazionale, non diverso da quello attuale.

Infatti in quel periodo aumentò, in tutta Europa, la domanda di olio, non solo per i tradizionali impieghi alimentari, farmaceutici e religiosi, ma soprattutto per uso di illuminazione, per la lubrificazione delle macchine, per la produzione di sapone, per lavare la lana. L'olio calabrese viene spedito sino in Russia; quello pugliese raggiunge la Francia, il Belgio, l'Inghilterra.

La grande proprietà feudale e la nuova proprietà borghese fanno ancora la parte del leone e piantano ulivi anche sotto lo stimolo di provvidenze governative: esenzioni fiscali, premi in denaro (oggi si direbbe contributi in conto capitale), impiego dei galeotti per i nuovi impianti.

Tuttavia anche l'azienda contadina comincia a piantare ulivi: nel 1788 si ricorda un coltivatore di Lamporecchio che in venti anni, da solo, piantò ben 5000 ulivi, con una tenacia che sarebbe piaciuta al presidente Mao, mentre nel Sud, soprattutto con il contratto di enfiteusi, i contadini riescono a far propria una parte di questa produzione: anche perché la nuova ideologia borghese, che si andava diffondendo nell'Ottocento, esaltando le virtù del risparmio e promuovendo leggi a garanzia della proprietà e della sua trasmissibilità ai figli, invogliava ad investimenti dai tempi lunghissimi, come era quello dell'ulivo.

---

<sup>1</sup> La repubblica di Siena, ad esempio, obbligava nel 1428 tutti i proprietari a pagare un grosso d'argento ai mezzadri per ogni nuova pianta d'ulivo.

Poi, improvvisamente, negli ultimi decenni dell'Ottocento la produzione olivicola diminuisce e bisogna aspettare cento anni per superare le produzioni che si registrarono intorno al 1870. La causa di questa decadenza fu soprattutto l'introduzione sul mercato dei nuovi grassi vegetali (palma, soia, arachide, etc.) e degli oli minerali.

E' una crisi che al di sotto degli investimenti statali e comunitari perdura sino ad oggi, talché sembrano sempre attuali le parole che scrisse nel lontano 1911, Ghino Valenti:

«La coltura dell'olivo e la sua preziosa produzione, che un tempo era nostro vanto, è in grande decadenza in Italia... Le cause sono molteplici, naturali ed economiche. Vi contribuirono le malattie della pianta ed in specie la mosca olearia, ma ancor più la trascuranza e quasi l'abbandono, in cui in molti luoghi è lasciata la coltura ritenuta meno profittevole di altre. Gli uliveti sono invecchiati e nuovi piantamenti non si fanno, se non in proporzione assai limitata, ritenendosi incerto il profitto che si può ritrarre dall'olivo e a troppa lontana maturazione»

## 2 Caratteristiche dell'olivicoltura italiana

Se è vero che storicamente l'ulivo ha caratterizzato le terre padronali, al punto che nei manuali di diritto agrario si insegna ancora come nel Mezzogiorno la terra sotto gli ulivi (suolo) viene data in compartecipazione al colono, mentre il padrone si riserva la conduzione in economia (con i braccianti) delle colture arboree (soprassuolo), è anche vero che il coltivatore diretto negli ultimi due secoli si è appropriato di gran parte del terreno olivato, ed anche molte proprietà borghesi, per le esigue dimensioni e per la limitatezza del reddito, si trovano sempre più numerose nella categoria delle piccole e piccolissime imprese.

Infatti, secondo il censimento del 1970, sul milione di ettari ad uliveto specializzato, o, come si dice a «coltura principale» ed esclusa quindi la coltura promiscua, quasi settecentomila ettari ricadono in aziende a conduzione diretta del coltivatore proprietario o affittuario, e solo 300.000 in imprese condotte con salariati e neanche 50.000 in imprese mezzadri (dove peraltro è più diffusa la coltura promiscua)<sup>2</sup>.

Tuttavia le dimensioni medie degli appezzamenti ad ulivo sono di più di un ettaro ad azienda, il che non è poco.

Trascurando le grandi aziende (quattromila circa con una media di trenta ettari di uliveto ciascuna) si può affermare che la conduzione dell'ulivo prevalente in Italia sia quella imperniata sulla gestione da parte del proprietario del fondo, con mano d'opera fornita in parte dalla famiglia e in parte assunta sul mercato (soprattutto per le operazioni di raccolta): spesso ci si trova, cioè, di fronte a proprietà coltivatrici-capitalistiche, dove gli agricoltori sono non di rado dei *part-timers*, e cioè persone che trovano la maggior parte del proprio reddito fuori dall'azienda agricola, in altre attività, anche se ciò porta spesso a ridurre le cure che l'ulivo richiede durante l'anno.

Si tratta quindi di forme di conduzione estremamente incerte dal punto di vista sociologico e poco adatte a perseguire quell'opera di razionalizzazione e di rinnovamento richiesta dalla moderna olivicoltura: in questa situazione la cooperazione e l'associazionismo sono indispensabili strumenti, come vedremo, per indurre e attuare una profonda trasformazione qualitativa degli impianti olivicoli e dei processi di lavorazione e di vendita, anche se, occorre rilevare, l'incerta e difforme collocazione di classe sociale degli olivicoltori rende difficile e complessa la loro aggregazione.

---

<sup>2</sup> I dati del censimento vanno però presi con le molle: non è raro infatti che forme di conduzione mezzadrile o con salariati vengano erroneamente censite come «a conduzione diretta del coltivatore».

**Tabella N. 1 Olive oleificate per regione nel 1972**

	(Olive in migliaia di q.)	%
Puglia	4.847	27.9
Calabria	4.068	23.5
Campania	1.528	8.8
Sicilia	1.486	8.6
Lazio	1.212	7.0
Toscana	1.083	6.2
Abruzzo	1.073	6.2
Basilicata	523	3.0
Liguria	381	2.2
Umbria	355	2.0
Molise	320	1.8
Sardegna	231	1.3
Altre regioni	250	1.5
Totali	17.351	100.0

L'impegno cooperativo inoltre è reso più necessario, ma anche più arduo, dalla localizzazione dell'ulivo, pianta a tipica vocazione mediterranea, nelle regioni meridionali. Infatti due regioni, come risulta dalla tabella n. 1, la Puglia e la Calabria, producono da sole la metà delle olive italiane, e l'intero Mezzogiorno ben l'81% contro il 16% dell'Italia Centrale e il 3% dell'Italia Settentrionale.

La produzione media italiana negli ultimi anni si attesta sui 21-22 milioni di quintali di olive<sup>3</sup>, contro i 16-17 milioni degli anni '50. Da questa produzione, ottenuta da circa 170 milioni di piante, estese su quasi due milioni e mezzo di ettari, di cui un milione, come si è visto, a cultura specializzata, si ricava una produzione di olio di pressione<sup>4</sup> che è, mediamente, di poco inferiore ai cinque milioni di quintali, quantitativo non sufficiente al consumo italiano che supera ormai i sei milioni di quintali, per cui, aggiungendo i 700-800 quintali di olio ricavabili dalle sanse, importiamo attualmente circa 300.000 quintali all'anno con un esborso netto di oltre 100 miliardi: non è molto, ma non è neanche poco per l'Italia, che è il maggiore produttore mondiale di olio d'oliva.

Nelle coltivazioni specializzate il rendimento medio per ettaro si aggira sui 15-16 quintali di olive: essendo la resa media di olio pari al 20%, si giunge a poco più di 3 quintali di olio per ettaro. Dal 1951 ad oggi la produzione nazionale di olio si è quasi raddoppiata: e ciò a causa dell'aumento di produzione di olive per ettaro e della migliore resa delle olive oleificate: di minore importanza appare invece la dinamica delle superfici ad ulivi. Anche la produzione di olive da mensa è raddoppiata nel periodo. Se la dinamica del settore olivicolo non appare molto diversa da quella dell'agricoltura italiana nel complesso, occorre tener conto che l'a produzione complessiva agricola e zootecnica si è accresciuta su superfici in costante riduzione, mentre le superfici olivicole sono, sia pur di poco, aumentate e, all'interno di queste, hanno acquistato maggior peso i terreni a coltura specializzata: se ne deduce che la produttività della terra è dunque aumentata nel nostro settore meno che nella media degli altri settori agrari. Del pari sembra potersi affermare che l'aumento della produttività del lavoro - ossia il tempo di lavoro necessario per produrre un'unità di prodotto -

<sup>3</sup> I dati riportati dalla tabella non tengono conto delle olive per il consumo fresco e si riferiscono al 1972 che è un anno di «scarica».

<sup>4</sup> Escluso quindi l'olio che si ricava da ulteriore lavorazione delle sanse.

sia stata nell'olivicoltura assai meno pronunciata che negli altri settori agricoli e sicuramente, di tutti quelli incentrati sulle produzioni vegetali.

La relativamente debole dinamica è stata però compensata da un andamento dei prezzi più sostenuto che negli altri settori. Dal 1951 al 1966, prima cioè dell'introduzione del regime comunitario di sostegno, il prezzo dell'olio di oliva è mediamente aumentato del 2,7% all'anno, contro un aumento in generale dei prodotti agricoli, del 1,9%.

In seguito, la regolamentazione del mercato comunitario delle sostanze grasse, entrata in vigore il 1 novembre 1966 con l'abolizione dei dazi sui semi oleari e sugli oli di semi, avrebbe portato un colpo mortale all'olivicoltura italiana se non fosse stato istituito il meccanismo dell'integrazione del prezzo alla produzione, nella misura del 60% circa rispetto al prezzo indicativo di mercato.

La protezione così accordata garantiva la sopravvivenza del settore ed anche la sua crescita produttiva. Il meccanismo adottato, provocava, però, una serie di storture: esso infatti spingeva all'abbandono degli uliveti marginali, rallentando anche la riconversione di quelli meglio situati e creando ingiustificate posizioni di rendita per i proprietari assenteisti.

### **3 Le prospettive dell'olivicoltura italiana**

Le prospettive dell'olivicoltura sono difficili, ma non impossibili. Infatti sul piano mercantile, a seguito dell'aumento dei prezzi degli altri oli vegetali, il prezzo relativo dell'olio di oliva è passato da 2,7 volte il prezzo dell'olio di semi all'inizio degli anni 70 a non più di 1,5 volte. E' vero che l'aumento generale dei prezzi ha reso ancor più costoso questo prodotto, per cui l'influenza esercitata sulla domanda dal miglior rapporto prezzi è in parte controbilanciata dalla maggiore onerosità assoluta, ed è anche vero che il prezzo dei semi oleosi dovrebbe nel futuro flettersi, così come d'altra parte l'innalzamento dei prezzi rende più appetibili per gli altri produttori mediterranei d'olio d'oliva i mercati europei e lo stesso mercato italiano: tuttavia, in linea generale, è da pensare che la scarsità di prodotti oleosi si manterrà, ad un livello tale da offrire mercati sempre più ampi all'olio di oliva. Le difficoltà sono piuttosto di altra natura ed attengono al carattere «borghese» e parassitario di una ancor grande parte delle aziende olivicole, che impedisce la ristrutturazione degli impianti e l'adozione di più produttive tecniche colturali; attengono alla separazione del reddito da lavoro dalla rendita che rende spesso vantaggioso per il proprietario abbandonare la coltivazione, anche perché i meccanismi messi in atto per la concessione dell'integrazione comunitaria gli permettono di incassare lo stesso il contributo FEOGA.

Le difficoltà derivano dall'eccessiva parcellizzazione degli uliveti e dalla carenza di un forte movimento cooperativo e associativo che cominci a risolvere il problema delle aziende di piccole dimensioni. Le difficoltà insorgono perché i frantoi o gli oleifici presenti in Italia in grandissimo numero sono troppi, troppo piccoli, antiquati e costosi.

Le difficoltà sorgono perché il settore si trova debole e disunito di fronte alla grande industria di rettificazione e di imbottigliamento, la quale oltretutto non ha convenienza al miglioramento qualitativo del prodotto perché proprio dagli oli lampanti, una volta rettificati, esitati a prezzi simili a quelli dall'olio vergine, trova i più consistenti profitti.

Le difficoltà sorgono dalla mancanza di ricerca scientifica e di assistenza tecnica, carenze che durano da anni e dalle quali si stenta a porre rimedio, e che ritardano quelle riduzioni dei costi e quegli aumenti della produzione che pure sarebbero possibili.

Numerosi quindi, e strettamente intrecciati, i motivi che rendono difficile lo sviluppo dell'olivicoltura nel quadro di una difesa dei redditi dell'agricoltura e per la estensione del consumo di un grasso di qualità a tutti i ceti sociali: la cooperazione e l'associazionismo possono dare risposta solo ad alcuni fra questi e, spesso, solo in forma parziale. Tuttavia, senza un'avanzata massiccia di forme più democratiche e più responsabili di gestione dell'olivicoltura e dell'industria olearia, è molto difficile, che il settore riesca ad uscire brillantemente da una crisi, che, con alti e bassi, si trascina dalla fine del secolo scorso.

## CAP. II: LA COOPERAZIONE OLIVICOLA IN ITALIA

### **1 Necessità di integrazione del settore olivicolo con gli altri settori produttivi agricoli.**

Occorre subito sgomberare il campo da un malinteso che spesso accompagna i rapporti dei veri cooperatori quando discutono o trattano con il mondo dei non cooperatori: e cioè il fatto che anche quando parliamo di ulivo (o di zootecnia, o di edilizia, o di consumo) ci riferiamo sempre alla condizione del lavoratore, muovendoci nell'intento di alleviare la sua fatica, di ridurre lo sfruttamento, di instaurare più equi rapporti sociali, e questo sia con riferimento ai singoli ed ai gruppi impegnati nell'attività di cui specificamente si ragiona, sia sempre all'insieme di tutti i lavoratori della società.

Questa premessa aiuta a comprendere in quale modo noi vogliamo muoverci per diffondere la cooperazione nel settore olivicolo e che cosa ci aspettiamo da questa.

Innanzitutto non vogliamo isolare la cultura olivicola dalle altre produzioni dell'azienda agricola e dall'insieme della struttura sociale delle campagne dove è diffuso l'olivo. Infatti l'olivo da solo non è in grado di sostenere l'economia di un'azienda o, peggio, di un territorio. L'alto impiego di capitale necessario per l'impianto, la concentrazione del lavoro in pochi mesi dell'anno fanno dell'ulivo una cultura che, ove non sia integrata da altre forme di produzione e si presenti predominante nell'ambito di un territorio (monocoltura), ne accentua i caratteri di impoverimento gonfiando la rendita e deprimendo i redditi da lavoro. Ciò significa che anche la cooperazione non deve essere isolata al settore olivicolo ma investire tutte le strutture rivitalizzando le varie colture in un equilibrio che consenta una piena utilizzazione delle risorse naturali ed umane.

La seconda considerazione riguarda invece la diversa composizione sociale delle forze di lavoro che sono impegnate nella coltura, dell'ulivo: proprietari, contadini, operai specializzati, braccianti, coloni. La cooperazione deve sforzarsi di essere un momento unificante dei contrastanti interessi, non nel senso di presentarsi come mediatrice di forze antagoniste ma in quello più comprensivo di superamento di vecchie forme di contratti e di rapporti di lavoro, e dell'eliminazione delle forme di rendita e di sfruttamento, attraverso la creazione di organismi associativi che pongano i diversi gruppi in una situazione di parità contrattuale.

Né questo aspetto può essere disgiunto dall'esigenza prospettata prima di un collegamento dell'ulivo ad altre forme di coltura, proprio perché le attività necessarie alla coltura dell'ulivo sono limitate nel tempo e quindi richiedono un impegno a tempo parziale: così, ad esempio, i braccianti sono per lo più donne impegnate nella fatica dei campi solo o prevalentemente nel momento della raccolta, mentre non è raro trovare, proprietari assenteisti che si limitano ad organizzare la semplice raccolta (senza provvedere alle necessarie cure colturali) o, addirittura, a riscuotere l'integrazione comunitaria senza neppure raccogliere le olive. E' chiaro che si tratta di un ambiente difficile nel quale l'intervento richiede inventiva e forti capacità di aggregazione. Anche perché non bisogna dimenticare a fianco dell'aspetto sociale quello produttivo, e cioè quello volto ad una migliore resa degli impianti esistenti, sia come quantità che come qualità, ed a un aumento della produttività del lavoro, che sola può permettere di accrescere il reddito del lavoratore senza ulteriormente gravare sul bilancio del consumatore.

Come è spiegato in un'altra dispensa del Centro Studi Cooperativi (Elementi di storia e principi della cooperazione - Editrice Cooperativa, Roma, 1974), la cooperazione sorge e si diffonde dopo la rivoluzione industriale, come risposta dei lavoratori alle forme di sfruttamento con le quali si rafforza e si sviluppa il capitalismo, rendendo così possibile l'accumulazione di capitali e la specializzazione del lavoro per opera degli stessi lavoratori, che si fanno quindi portatori di progresso nel momento stesso in cui si sottraggono alla logica del profitto.

In agricoltura, e nel settore olivicolo in particolare, la cooperazione ha di fronte a sé questo obiettivo, reso più importante dall'incapacità dimostrata dal grande capitale di essere portatore di progresso e di operare un profondo rinnovamento della coltura olivicola.



E' quindi una domanda, quella a cui deve rispondere la cooperazione, che viene non solo dai lavoratori del settore, ma dall'intero Paese, che chiede un impegno per un approvvigionamento crescente, a prezzi contenuti, di quel meraviglioso alimento che è l'olio d'olivo.

E' in grado la cooperazione di dare questa risposta? Noi crediamo di sì, anche se il cammino da compiere è ancora lungo.

## **2 La situazione della cooperazione olivicola in Italia**

Non molto brillante, è, ancora oggi, la presenza della cooperazione nel settore olivicolo, sia dal punto di vista del peso relativo che della qualità, anche se - dobbiamo subito aggiungere - essa dimostra una notevole dinamica ed una forte capacità di crescita accompagnata e stimolata dal sorgere e dal rafforzarsi di forme di associazionismo che investono ormai la gran parte degli olivicoltori: a dimostrazione che lo spirito di collaborazione e di cooperazione va prendendo piede anche in questo settore. Tuttavia, sino ad oggi tralasciando per il momento queste nuove forme di associazione (sulle quali torneremo in seguito), la cooperazione olivicola si è sviluppata quasi interamente nel settore della prima trasformazione delle olive, mentre quasi inesistenti sono le altre forme di cooperazione (conduzione terreni, assistenza tecnica, cooperative di acquisto, ecc.). Secondo l'ISTAT esistono oggi in Italia (i dati sono del 1973) 364 oleifici cooperativi e 37 consorzi di secondo grado (cioè cooperative di cooperative, in genere per la commercializzazione, l'imbottigliamento e la eventuale seconda lavorazione, cioè la rettificazione, dell'olio), che dispongono di cinquecento centri di spremitura con una produzione di olio che si aggira, tra anni di «carica» e di «scarica», intorno ai 2 milioni di quintali di olive, pari cioè a meno del dieci per cento della produzione nazionale.

Bisogna poi tener conto che in questo numero sono compresi anche gli impianti di trasformazione facenti capo ai Consorzi Agrari Provinciali ed alla Federconsorzi (un 15% del totale con una forte presenza di consorzi di II grado) che non possono essere considerati, a nessun effetto sostanziale, organismi cooperativi, e che una parte consistente dei restanti, forse più della metà in termini di capacità di trasformazione, è rappresentata dagli oleifici e relativi consorzi promossi dagli enti di riforma fondiaria, i quali, sorti per volontà amministrativa, stentano ancora in molti casi a creare intorno a sé quel movimento di adesione da parte dei lavoratori che ne garantisca la democrazia di gestione e li permei di quello spirito cooperativo, senza il quale la loro utilità resta confinata al mero vantaggio economico ottenibile dalle economie di scala. E' un compito per la classe lavoratrice delle campagne quello di portare una maggiore democrazia all'interno di questi organismi e di collegarli in forma organica all'insieme del movimento cooperativo. Si aggiunga che nel settore della trasformazione olearia il movimento cooperativo non vanta lunghe tradizioni, probabilmente a causa del carattere storicamente «borghese» di questa cultura. Infatti alla fine della guerra non si contravano più di venti-trenta oleifici sociali<sup>5</sup>, di ridotte dimensioni e concentrati in Liguria, Toscana settentrionale e Puglia centrale. Il loro numero aumentò in maniera consistente negli anni cinquanta superando il centinaio di unità produttive, soprattutto per merito della riforma agraria, ma il periodo di maggiore espansione è stato sicuramente quello intorno agli anni fra il 1960 ed il 1970, anno nel quale si arrivò ad una consistenza non molto diversa da quella attuale.

Ciò fu dovuto a vari fattori, comprese le facilitazioni finanziarie previste dalle provvidenze comunitarie, ma soprattutto dal maggior impegno delle organizzazioni contadine e cooperative nel settore. Né va dimenticato che la crisi che cominciò a colpire in quegli anni l'agricoltura, convinse molti contadini ad imboccare la strada della cooperazione. Negli anni più recenti, oltre ad un aumento nel numero degli impianti di trasformazione, si tende soprattutto ad una ristrutturazione ed

---

<sup>5</sup> Escludendo quelli facenti capo ai Consorzi Agrari

ad un ampliamento di quelli esistenti e soprattutto alla creazione di consorzi di secondo grado per l'imbottigliamento e la commercializzazione.

Dal punto di vista qualitativo i frantoi cooperativi hanno generalmente dimensioni migliori degli oleifici privati. Infatti essi impiegano mediamente 5 addetti, contro i 3 dei 5.400 oleifici privati e i 2,5 degli oleifici interni alle aziende agrarie, ed hanno avuto, per esempio nella campagna 1972-73, una lavorazione media di 3.000q.li di olive, contro le 2.000 degli oleifici privati.

Questa maggiore ampiezza degli impianti cooperativi, se attesta il ruolo di avanguardia dell'associazionismo nel settore, non ci deve far dimenticare che le esigenze di una gestione razionale richiedono oggi ben altre dimensioni: basti pensare ,che per ottenere il contributo FEOGA i nuovi impianti devono avere una capacità lavorativa minima di 20.000 q.li di olive.

Inoltre la maggior parte delle cooperative olivicole di trasformazione non è ancora in grado di espandere la propria influenza all'organizzazione dell'azienda agraria, come invece è possibile ed auspicabile.

**Tabella N. 2 Consistenza degli oleifici sociali delle regioni italiane e in totale (censimento del 1970)**

ITALIA	482
Puglia	114
Calabria	60
Lazio	57
Toscana	38
Campania	35
Sicilia	31
Abruzzo	31
Umbria	29
Liguria	22
Sardegna	16
Marche	13
Basilicata	13
Molise	11

## CAP. III: LE VARIE FORME DI COOPERATIVE OLIVICOLE E IL LORO RUOLO<sup>6</sup>

### 1 Cooperative per il miglioramento delle strutture fondiarie

Le strutture fondiarie del nostro Paese sono spesso arcaiche, arretrate e mal si prestano ad una coltivazione economica e razionale. Nell'olivicoltura le difficoltà che si incontrano sono dovute a:

- cattivi drenaggi, che possono dipendere o dalla mancanza degli stessi o dal loro interrimento;
- pendenza eccessiva del terreno che non permette l'uso della macchina;
- alberi vecchi e scarsamente produttivi;
- sestri delle piantagioni troppo fitti o irregolari, che non permettono l'uso della macchina;
- forme della chioma degli alberi che non permettono la migliore produttività o rendono difficile i trattamenti e la raccolta;
- varietà poco produttive;
- mancanza di infrastrutture territoriali, soprattutto strade che consentano l'accesso alle macchine.

Tutti gli interventi necessari per sanare le situazioni di cui sopra, e che sono la causa degli ancora bassi rendimenti dell'ulivo nel nostro Paese<sup>7</sup> richiedono grandi capitali e un'altissima specializzazione tecnica. Per questi due motivi la cooperazione rappresenta un valido aiuto potendo soccorrere degli uni e dell'altra. Infatti la cooperativa può pagare un agronomo, ovvero provvedere all'addestramento di personale specializzato che garantisca la buona riuscita degli innesti, delle potature di ringiovanimento e di ricostruzione, tutte operazioni delicate e complesse, soprattutto in quegli ambienti, come ad esempio la Calabria, dove l'ulivo, ormai secolare, spesso non è mai stato sottoposto a nessun intervento.

La cooperativa può anche produrre materiale vivaistico ben selezionato delle condizioni ambientali ed organizzare tutti gli interventi per il miglioramento delle strutture produttive e fondiarie.

Inoltre la cooperativa è preferita al privato nella concessione di contributi pubblici sia per le maggiori dimensioni del progetto, sia per precise indicazioni della legge, sia perché ormai in molte regioni va crescendo il riconoscimento del ruolo della cooperazione.

In particolare per le operazioni di trasformazione fondiaria l'intervento pubblico può arrivare all'80% della spesa ammissibile (art.4 del regolamento CEE 2591/70) anche se finora i contributi erogati sono stati pari al 50% della spesa, mentre per l'altro 30% è possibile ottenere mutui a tasso agevolato.

Per poter godere del concorso pubblico tali progetti, com'è noto, devono rispondere ai requisiti previsti dall'art. 14 del regolamento CEE n.17/64, fra i quali una certa consistente ampiezza dell'area di intervento e dell'entità degli investimenti globali previsti (non inferiore ai 50 milioni di lire).

Per le opere di infrastruttura ed in particolare le strade sono previsti contributi nella misura variabile dal 6 all'87,5% allorché esse siano destinate ad una pluralità di aziende interessanti una popolazione non inferiore ai 100 abitanti, e nella misura del 60% per una popolazione inferiore (art. 7 legge 910 del 27-10-66)<sup>8</sup>.

Da questi contributi per infrastrutture sono esclusi i singoli agricoltori. E infatti circa un dieci per cento degli impegni FEOGA per le strutture è stato destinato all'olivicoltura beneficiando soprattutto gli enti di sviluppo e le forme associative di produttori.

---

<sup>6</sup> Nell'esame che segue si considereranno le forme cooperative a seconda della funzione che possono svolgere. E' evidente che la stessa cooperativa può svolgere più funzioni, o anche tutte, e la separazione viene fatta per semplici motivi didattici.

<sup>7</sup> Si pensi ad esempio che in Calabria la produzione olivicola è inferiore a quella della fine dell'Ottocento pur essendovi oggi più ulivi di allora!

<sup>8</sup> Tali contributi sono elevati in Sicilia al 97 ed al 75 per cento rispettivamente (art. 6 legge regionale n. 40, del 27 ottobre 1969).

Queste associazioni o consorzi di olivicoltori, che si formano al fine di garantirsi il finanziamento, presentano indubbi vantaggi che vanno al di là della ristrutturazione aziendale: infatti è spesso necessario stilare un piano olivicolo zonale, ricercare i collegamenti con Regione e gli altri enti di intervento in agricoltura, è possibile concordare i tempi ed i modi dell'intervento con associazioni bracciantili, o, addirittura, includere gli stessi braccianti nell'associazione.

Così, come un piano di ristrutturazione dell'olivicoltura che impegni una dimensione territoriale sufficientemente ampia, un piano quindi che non si basi solo sull'aggregazione di alcuni olivicoltori, ma parta da una scelta pianificatrice dell'ente locale e investa la maggior parte degli ulivi di una zona, può favorire la costituzione di cooperative bracciantili che si specializzino nella difficile arte della «ricostruzione» degli uliveti.

Non basteranno certamente queste opere a mantenere in vita e a far prosperare le cooperative di braccianti; ad esse bisogna che si affianchino le normali operazioni colturali degli stessi uliveti e la possibilità di interventi in altri settori: ma un ampio piano di ristrutturazione può essere la base per un rilancio della cooperazione bracciantile.

Nel caso poi delle associazioni di produttori che si siano costituite al fine di ottenere i finanziamenti previsti, queste in genere sopravvivono ed anzi si rafforzano, anche se non necessariamente danno vita a strutture cooperative in senso proprio.

## **2 La coltivazione dell'ulivo**

Una volta costruito il capitale bisogna metterlo a frutto, e cioè coltivare gli ulivi. La situazione dell'olivicoltura italiana non è buona: accanto ad uliveti condotti bene, con alte rese per ettaro, con bassa acidità dell'olio, concentrati per lo più nell'Italia centrale, sopravvivono forme arcaiche di conduzione con scarso uso delle macchine; basse o addirittura bassissime rese degli alberi (anche meno di un decimo di quelle ottenibili!), elevati gradi di acidità.

Oltre alla sistemazione degli uliveti, che cosa si richiede per aumentare le rese e la produzione del lavoro?

Occorrono potature accurate e fatte a regola d'arte; occorrono concimazioni appropriate e metodiche; occorre la lavorazione (aratura ed erpicatura) del terreno sottostante; occorrono razionali applicazioni di antiparassitari e impiego di raccogliatrici meccaniche.

Se appare immediatamente evidente come tutte queste operazioni possono trarre beneficio dalla cooperazione, si può peraltro aggiungere che in molte situazioni, a causa delle limitate superfici coltivate dai singoli agricoltori, la cooperazione è addirittura l'unico strumento possibile.

Ad esempio, con riferimento alla lotta antiparassitaria, soprattutto contro la mosca olearia (*dacus oleae*), occorre tenere presente che l'esistenza di nuove tecnologie per l'esecuzione dei trattamenti (macchine irroratrici a pressione ed a getto proiettato, turboirroratori, macchine ad azione pneumatica, spargimento con aerei o elicotteri, etc.) che migliorano in forma sostanziosa il servizio ed accorciano i tempi tecnici esecutivi, non hanno determinato una cospicua intensificazione della difesa antiparassitaria su gran parte del territorio nazionale.

Così la raccolta meccanica delle olive, vuoi con macchine ad azione vibratrice o scuotitrice, nonché ad azione aspirante, tutte presenti sul mercato e, ormai, con un buon grado di affidabilità, viene esercitata in pratica solo dalle grandi aziende capitalistiche. Lo stesso dicasi della meccanizzazione delle operazioni colturali (aratura, spargimento concimi, etc.).

La causa di ciò risiede nelle ridotte dimensioni di gran parte delle aziende olivicole che non possono, da sole, utilizzare la macchina con l'intensità necessaria a renderne conveniente l'impiego. Inoltre il piccolo olivicoltore non è in grado, nella maggior parte dei casi, di acquisire tutte le conoscenze tecniche e manuali indispensabili per le moderne forme di gestione dell'ulivo. Le soluzioni non possono essere molte: o si ricorre ad aziende specializzate esterne all'azienda (che infatti si vanno diffondendo in Italia) o ci si riunisce in cooperativa.

Quali forme può assumere la cooperazione per la conduzione degli ulivi?

Innanzitutto si può trattare di forme di cooperative di servizio, e cioè: gli olivicoltori si associano e mettono insieme un capitale per l'acquisto delle macchine necessarie per uno o più settori di intervento. La cooperativa così costituita compie i lavori sui terreni dei soci facendosi pagare il servizio al prezzo di costo ovvero ridistribuendo loro gli eventuali utili sulla base delle quantità d'opera prestata ai rispettivi soci.

Forme di cooperative di questo tipo possono portare a forme associative di conduzione in cui i soci mettono in comune il terreno per condurlo in forma associativa: tale formula si presenta con maggior forza quando vi sia la necessità di ristrutturare gli uliveti. Ciò consente, infatti, anche una loro riorganizzazione per una migliore conduzione comune.

Va da sé che in queste cooperative, sia quelle di gestione che di conduzione, è augurabile che i lavoratori siano assunti fra gli stessi soci così come è probabile che la dimensione ottima dell'associazione si trovi quando l'azienda cooperativa investa tutte o gran parte delle attività dei soci, per garantire una continuità di lavoro più prolungata nell'anno. Se questo è uno stimolo per forme più comprensive di cooperazione, d'altro canto rappresenta un limite che ne ostacola e ritarda la promozione.

In effetti cooperative di questo tipo sono rare e rappresentano piuttosto un caso teorico, anche se non è escluso che in determinati ambienti possano avere una certa diffusione.

Più concreto è invece il caso di cooperative di gestione degli uliveti formate da bracciantili i quali mettono insieme il loro lavoro, costituiscono un capitale di macchine e di competenze tecniche e compiono le operazioni colturali (trattamenti, arature, raccolta, potature, innesti) su aziende altrui, ovvero, affittando o anche acquistando terreni, danno vita a vere e proprie aziende agricole cooperative: quelle che un tempo venivano chiamate «affittanze agrarie».

In genere si tratta all'origine di semplici cooperative di braccianti, formatesi soprattutto nel Sud, per garantire un maggior lavoro nell'anno e più equi patti ai soci, le quali con il tempo si trasformano in cooperative di conduzione di macchine agricole e prestano la propria opera per tutte le operazioni colturali. Tali cooperative quindi non sono specializzate nella coltura olivicola, che impegnerebbe peraltro pochi mesi dell'anno, ma si dedicano anche alla coltura dell'ulivo, soprattutto per i trattamenti antiparassitari, anche se si possono ricordare cooperative di operai specializzati per l'innesto e la potatura, attive congiuntamente nei settori della vite e dell'ulivo.

Le altre operazioni fondamentali nella coltura dell'ulivo (aratura meccanica e raccolta meccanica) sono invece più difficilmente realizzabili da cooperative di conduzione macchine, perché la gestione non può essere distinta dalla ristrutturazione degli uliveti, e quindi presuppone un rapporto diretto di possesso o una maggiore coordinazione fra gli olivicoltori ed i braccianti. Questo spiega perché il movimento cooperativo ed associativo chieda la gestione diretta degli uliveti abbandonati e non coltivati da parte delle cooperative di braccianti che sono in grado di trasformarli e di sfruttarli in forme economiche razionali.

### **3. L'oleificio sociale**

E', come abbiamo visto, la forma più diffusa di cooperazione nel settore olivicolo. E' una tipica cooperativa di servizio il cui fine principale è ordinariamente quello della spremitura delle olive (anche se non mancano impianti cooperativi per la lavorazione delle olive da tavola, soli o, più spesso, affiancati a un frantoio sociale) e la loro commercializzazione<sup>9</sup>. In questo paragrafo ci

---

<sup>9</sup> Oltre alle facilitazioni previste per tutte le cooperative di trasformazione (la cui rientrano gli oleifici sociali), si ricorda la possibilità di ottenere finanziamenti per la costruzione dell'impianto di un oleificio sociale sino al 62 per cento dell'importo (art. 4 regolamento CEE 2591/70) purché l'iniziativa presenti ampie dimensioni (almeno 20.000 q. di olive annue). Oggi si concedono, di fatto contributi pari al 50 per cento in conto capitale e mutui agevolati per il restante 12 per cento.

occupere solo del primo aspetto (trasformazione), rimandando al seguito gli altrettanto importanti problemi della commercializzazione.

Preciudendo dalla lavorazione delle olive da tavola, la trasformazione delle olive si compone di quattro operazioni fondamentali.

- spremitura;

- estrazione di olio dalle sanse, nome con il quale si indica la poltiglia semisolido residuo dalla spremitura;

- rettificazione degli oli acidi mediante neutralizzazione con alcali;

- altre forme di raffinazione (decolorazione, deodorizzazione, etc.).

La spremitura viene compiuta nei normali frantoi e l'estrazione di olio dalle sanse in particolari stabilimenti detti sansifici (ne esistono anche di cooperativi) che possono ottenere come sottoprodotto alimenti per l'allevamento, mentre le altre forme di raffinazione richiedono tecnologie avanzate e complesse e sono appannaggio delle grandi industrie monopolistiche del settore e dei pochi consorzi cooperativi di secondo o terzo grado di ampie dimensioni.

Per gli oli di consumo alimentare è proibito dalla legge in Italia il processo di neutralizzazione degli acidi noto con il nome di esterificazione; questo perché con tale tecnica era possibile produrre olio da qualsiasi materia animale, con ampie possibilità di frodi (il famoso «asino in bottiglia»). Tuttavia il processo di esterificazione permetteva di recuperare al consumo umano anche gli oli acidissimi (sia quelli di spremitura sia quelli provenienti dalle sanse di oli molto acidi), che non è conveniente trattare con altre tecniche.

Oggi gli oli che si ottengono con l'esterificazione possono essere venduti solo per uso industriale ad un prezzo di molto inferiore.

Vi è quindi un interesse alla diminuzione del grado di acidità dell'olio, imposto dalle particolari caratteristiche tecniche e giuridiche del processo di trasformazione, al fine di utilizzare la più gran parte del grasso dell'oliva nella sua forma più nobile.

Ma vi è un altro motivo, forse più importante, connesso con il ruolo dell'olio di oliva nel mercato dei grassi in Italia e non solo in Italia.

E' evidente che l'olio d'oliva è un grasso di qualità, e cioè esso potrà sostenere la concorrenza solo se manterrà le caratteristiche qualitative che lo distinguono: gli oli rettificati e raffinati non hanno questa capacità e rischiano di disabituare il consumatore al sapore dell'olio ed a fargli pendere la fiducia nelle sue qualità (soprattutto quando queste sono sostenute da forme pubblicitarie che rasentano la frode).

D'altro canto l'olio acido è poco accetto al palato e va quindi rettificato.

Si aggiunga che l'industria olearia non ha interesse ad un miglioramento qualitativo dell'olio, sia perché questo toglierebbe valore ai suoi processi di raffinazione sui quali ha costruito ingenti profitti, sia perché sono le stesse industrie che producono e vendono gli oli vegetali concorrenti.

E' quindi indispensabile, per il consumatore da un lato e per il produttore dall'altro, che il mondo contadino si appropri il più possibile, anche attraverso lo strumento cooperativo, dei processi di lavorazione dell'olio.

Ed il primo obiettivo è quello della diminuzione dell'acidità.

Da che cosa dipende l'acidità dell'olio? Da una serie di cause, di cui le principali sono: a) l'azione della mosca olearia (*dacus oleae*); b) la caduta a terra dell'oliva, soprattutto se da grande altezza, come avviene dai giganteschi ulivi di Calabria; c) il periodo di tempo che intercorre fra la raccolta e la spremitura e le forme in cui è immagazzinato il prodotto nell'attesa; d) percentuale in resa delle olive in olio di spremitura rispetto alle sanse residue, dal momento che l'olio che si ricava da queste è sempre più acido; e) per gli oli di sansa il tempo che intercorre fra la spremitura e l'estrazione dell'olio dalle sanse.

Come si vede per diminuire il grado di acidità complessivo, occorre praticamente agire su tutti i momenti di produzione dell'oliva, prima, e dell'olio poi. Ciò significa che nelle condizioni attuali solo la cooperazione, che può coordinare il processo produttivo nella sua interezza, è in grado di ottenere, anche per la produzione incentrata su una piccola azienda, quel processo di

modernizzazione che, per le sue dimensioni, l'impresa capitalistica è meglio preparata ad affrontare<sup>10</sup>.

Il processo di produzione dell'olio di oliva e l'esigenza di un suo miglioramento qualitativo ci portano a definire una terza necessità di integrazione della cooperazione olivicola<sup>11</sup>: e cioè quella di un rapporto fra cooperative, o anche fra operatori olivicoli specializzati nelle diverse pratiche e nei successivi momenti di lavorazione.

Risulta chiaro che il punto di partenza, nella maggior parte dei casi, sarà l'oleificio sociale, sia perché è oggi l'unica struttura cooperativa diffusa nel settore, sia perché è la forma associativa della quale si sente maggiormente l'esigenza a causa del mediocre livello degli impianti di trasformazione privata, sia interni che esterni alle aziende.

Certamente il frantoio sociale, se ben gestito, porta di per sé naturali miglioramenti: eliminazione del profitto intermediario; valorizzazione qualitativa dell'olio dei soci; migliori possibilità di contrattazione del prodotto, soprattutto se è dotato di capacità di immagazzinaggio, così da conservare la parte del prodotto delle annate di carica per le annate di scarica; maggiore rapidità nella riscossione dei prezzi d'integrazione; maggiore resa delle olive attraverso l'adozione di moderne tecniche di spremitura (superpresse).

Ma tutto ciò evidentemente non basta. Altrettanto e forse più importante è un rapporto organico con i soci, volto a migliorare la qualità e la quantità delle produzioni.

Il primo problema da risolvere è quello dei turni della raccolta delle olive in modo che queste affluiscono ordinatamente al frantoio senza accumularsi (così deteriorandosi), problema cui è collegato lo studio e la messa a punto di tecniche per il trasporto delle drupe dall'azienda al frantoio senza danneggiarle.

E poi tutti gli altri interventi, dalla ristrutturazione degli uliveti alla loro razionale gestione. L'oleificio sociale può assumersi in proprio questi compiti (o alcuni fra questi), ovvero stimolare il sorgere di cooperative ad hoc fra gli stessi soci. Ciò sarà tanto più facile quanto più la gestione dell'oleificio sarà stata soddisfacente ed avrà quindi convinto gli olivicoltori della bontà dello strumento cooperativo. Allo stesso modo l'oleificio sociale può agire come centrale di acquisto dei prodotti tecnici. Un'altra funzione, di grande importanza, che l'oleificio sociale può svolgere è quella dell'assistenza tecnica e dell'addestramento professionale. Da tutto quello che si è detto risulta chiaro come una trasformazione ed una buona gestione dell'uliveto richiedano profonde conoscenze tecniche che, oltretutto, si sono completamente evolute negli ultimi anni e quindi non possono essere affrontate senza la presenza di specialisti in grado di aggiornarsi rapidamente. La cooperativa, ove disponga di un tecnico agricolo, può così predisporre i piani di riconversione, degli uliveti e mettere a punto le tecniche più idonee per l'ambiente e le varietà locali.

Inoltre l'oleificio sociale può provvedere all'addestramento tecnico dei soci e del personale, sia organizzando corsi, sia inviando gli addetti, per periodi di tirocinio, in cooperative più avanzate. Naturalmente tutto ciò può essere fatto, oltre che direttamente dall'oleificio, con un'apposita cooperativa di assistenza tecnica. Ciò è anzi preferibile soprattutto perché in questo modo l'assistenza tecnica si estenderà più facilmente alle altre coltivazioni. Si pensi soprattutto alla vite, che pone problemi non diversi e le cui punte di lavoro si alternano a quelle richieste dall'ulivo<sup>12</sup>.

Ma l'integrazione della cooperativa sociale non deve avvenire solo in una direzione, e cioè verso le aziende agricole, ma anche verso strutture cooperative più ampie per la necessaria seconda trasformazione del prodotto e per la sua commercializzazione.

---

<sup>10</sup> Anche per questo motivo, come si vedrà in seguito, sono sorte e si stanno rafforzando le associazioni di produttori olivicoli, le quali servono da coordinamento e propulsione per tutto il settore.

<sup>11</sup> La prima, che discende dalle caratteristiche delle figure sociali impegnate nell'olivicoltura, è la necessità di integrazione fra contadini e braccianti. La seconda, che deriva dalla concentrazione delle operazioni in brevi periodi di tempo, è l'integrazione fra diverse produzioni.

<sup>12</sup> Non è un caso che alcune cooperative sono sorte per la trasformazione dell'uva e delle olive (in Sicilia, sicuramente, ma forse anche altrove).

#### 4 Le cooperative di secondo grado e la commercializzazione del prodotto

Si è visto che vi sono alcuni processi di trasformazione che difficilmente possono essere compiuti dal singolo oleificio e che quindi o sono appannaggio dell'industria, ovvero richiedono la costruzione di *cooperative di secondo grado* (cooperative di cooperative, comunemente dette «consorzi») che raccolgano il prodotto da più oleifici sociali (o anche dai singoli produttori che vogliano associarsi)<sup>13</sup>, realizzando così le necessarie economie di scala, soprattutto per le seguenti operazioni: estrazione dell'olio dalle sanse, rettificazione, raffinazione, miscelazione e imbottigliamento.

La funzione dei consorzi di secondo grado si esplica quindi innanzitutto nel sottrarre gli olivicoltori alla dipendenza delle industrie, fornendo loro tutti i servizi necessari per arrivare al prodotto finale per la totalità della produzione.

Ma un ruolo anche più decisivo svolgono questi consorzi nel processo di commercializzazione, dal momento che essi possono, date le maggiori dimensioni, inserirsi nei circuiti distributivi, provvedendo all'imbottigliamento, al conferimento della merce, al lancio di appositi marchi che garantiscano la genuinità del prodotto, alla stipulazione di contratti di fornitura con le imprese distributrici operanti a livello del grande e del piccolo dettaglio, al collegamento con la rete distributiva del movimento cooperativo (Coop Italia), ecc.

Inoltre questi organismi, meglio dei singoli oleifici, possono immagazzinare l'olio regolandone l'afflusso sul mercato, riducendo gli squilibri domanda offerta che traggono origine dall'alternanza produttiva dell'ulivo.

Consorzi di questo tipo esistono già in un certo numero, soprattutto nel movimento cooperativo organizzato dagli enti di riforma, ma anche a servizio delle altre organizzazioni cooperative (ad esempio gli oleifici di Lamporecchio in Toscana e di Brindisi, che giungono sino all'imbottigliamento del prodotto).

Ma è certo che questi consorzi vanno moltiplicati, soprattutto in quelle zone, come la Calabria, dove producono quasi esclusivamente oli ad alta acidità (lampanti) e dove la trasformazione degli uliveti, essendo impresa lunga e difficile, pone il contadino alla completa mercé delle industrie. Purtroppo proprio la Calabria registra la più bassa densità di forme associative ove la si paragoni all'imponenza della sua produzione.

---

<sup>13</sup> La nostra legge non proibisce queste forme miste di associazione, che anzi la Lega Nazionale delle Cooperative, ad esempio tende a sviluppare per estendere il più possibile lo spirito cooperativo e la forza del Movimento.



## CAP. IV: IL RUOLO DELL'ASSOCIAZIONISMO NELL'OLIVICOLTURA

### 1 Le associazioni di produttori

Le associazioni di produttori sono degli organismi che si pongono come fine la difesa degli interessi degli agricoltori con riferimento ad un singolo prodotto o gruppo di prodotti aventi caratteristiche simili: si hanno così associazioni di tabacchicoltori, floricoltori, bieticoltori, frutticoltori, olivicoltori, ecc.

Diciamo subito che in Italia queste associazioni non sono né molto diffuse, né molto forti e che la loro espansione, molto recente, è stata sollecitata dalla politica della Comunità Europea, incentrata com'è noto, sul sostegno dei prezzi e la regolamentazione dei singoli prodotti<sup>14</sup>.

Le associazioni di produttori sono organismi profondamente diversi dalle cooperative. Queste, infatti, si sostituiscono in tutto o in parte nelle attività delle aziende agricole, socie, ovvero, intervenendo a monte o a valle delle attività propriamente agricole (come quando si dedicano alla produzione o all'acquisto di mezzi tecnici o, più spesso, alla conservazione, trasformazione e vendita dei prodotti), sostituiscono operatori economici diversi e interlocutori dell'agricoltura attribuendo l'attività ed i risultati economici agli agricoltori soci. Si tratta cioè di imprese economiche a tutti gli effetti, anche se volte ad una modificazione di ruoli, fra le diverse figure sociali ed i diversi settori produttivi.

Le associazioni sono viceversa delle portatrici di interessi generali e diffusi fra una molteplicità di agricoltori, uniti dal fatto di coltivare lo stesso prodotto.

Associazioni di questo tipo sono molto diffuse nei maggiori paesi occidentali, a cominciare dagli Stati Uniti. Una forma particolare (*Marketing-boards*) essi assumono in Gran Bretagna ed in molte ex colonie britanniche, dove, avendo carattere pubblico e obbligatorio, giungono sino al punto di determinare le superfici a coltura, e da controllare l'immissione di nuovi agricoltori nella produzione specifica. Carattere pubblico hanno anche assunto in Olanda (*Produktschap*), dove coprono tutti i settori produttivi e formano un complesso sistema corporativo che contratta con le associazioni degli industriali, dei distributori, ecc., prezzi, quantità, qualità che diventano obbligatori per le categorie interessate.

Più snelle sono invece le associazioni esistenti in Francia (*groupements de producteurs*), costruite su base volontaria, che si pongono come obiettivi prevalenti la difesa del prodotto nei confronti del mercato, dei pubblici poteri e della stessa Comunità. E' comunque evidente quale sia il limite di queste associazioni: la tendenza che esse oggettivamente hanno di anteporre gli interessi di una categoria (che riunisce il grande agricoltore ed il piccolo coltivatore) a quelli della collettività.

Ma vi sono anche i vantaggi. Il primo è quello di difendere il potere contrattuale degli agricoltori, e questa è una funzione di grande importanza anche in termini collettivi: basti pensare alle situazioni dove i produttori sono alla mercé delle industrie oligopolistiche, come nel mercato della barbabietola e del pomodoro, o soggetti alle speculazioni di un mercato avventuroso e rapace, come nel caso dell'olio e della carne.

Il secondo vantaggio risiede nell'organizzare ed esprimere il potere economico degli imprenditori agricoli: potere che deriva dalla capacità di produrre e che quindi è in grado, ove ben guidato e, in collaborazione con l'autorità pubblica, di impostare il programma per una coerente politica di piano, che valorizzi il ruolo dell'agricoltura andando incontro alle esigenze di consumo della collettività. Si pensi alle numerose distruzioni di prodotti che si susseguono anno dopo anno nel nostro Paese o ai divari, che ormai superano di norma il cento per cento, fra i prezzi dell'azienda e quelli al consumo.

---

<sup>14</sup> La Comunità prevede a sostegno di queste associazioni (per il momento solo ortofrutta e pesca) un contributo di «avviamento» per i primi anni di vita.

Le singole cooperative e relativi consorzi, per quanto forti e tra loro organizzati, si trovano inevitabilmente coinvolti nelle crisi che colpiscono i loro prodotti e che non possono essere affrontate senza l'azione di programmazione, indirizzo, contrattazione delle associazioni di produttori.

Il terzo vantaggio delle associazioni di produttori rispetto alle organizzazioni cooperative e ai sindacati è la maggiore possibilità che esse offrono di creare momenti unitari, in grado di rompere antichi steccati ideologici e ampliare le alleanze del movimento democratico.

Infine non va dimenticato quanto già detto, e cioè la capacità del movimento associativo di indurre e promuovere nuove cooperative. Questo aspetto è particolarmente rilevante in quegli ambienti, come appunto quello dell'olivicoltura, dove è necessaria la creazione di forme di movimento e di collaborazione che, non comportando gravosi impegni diretti ed aggregando su obiettivi concreti di breve periodo, uniscano figure sociali diverse e rompano la diffidenza verso le forme più impegnative di cooperazione. Le associazioni di produttori non sono ancora in Italia molto forti e diffuse<sup>15</sup>, ma alla metà degli anni '60 le forze presenti in agricoltura dettero vita a dei centri nazionali per la promozione, lo sviluppo e il coordinamento delle associazioni di produttori<sup>16</sup>. Attualmente solo le associazioni operanti nel settore ortofrutticolo godono di una normativa specifica, anche se esistono numerosi progetti di legge in attesa presso il Parlamento nazionale e una proposta di regolamento per 45 prodotti, presentata dalla Commissione CEE al Consiglio della Comunità.

Attualmente, oltre agli ortofrutticoli ed ai floricoli, aderiscono al CENFAC strutture associative zootecniche, tabacchicole, cerealicole (grano duro), bieticole e olivicole che godono, in mancanza di una normativa specifica, di un riconoscimento di fatto.

## **2 L'associazione in olivicoltura**

L'attuale struttura nazionale del movimento associativo olivicolo, che fa capo al CENFAC, si denomina C.N.O. (Consorzio Nazionale Olivicoltori) e riunisce 37 associazioni e consorzi di base distribuiti su 11 regioni<sup>17</sup> che raccolgono oltre 50.000 aziende. Il C.N.O. e gli organismi associativi hanno ottenuto un ampio riconoscimento di fatto dalla Comunità, dallo Stato italiano, dalle Regioni, dagli ESA e altri Enti, diventandone interlocutori validi con la gestione di finanziamenti pubblici, partecipando a livello nazionale alla Commissione Centrale Olio presso il Ministero dell'Agricoltura e a livello provinciale alle Commissioni Provinciali per l'integrazione.

Quali sono oggi i compiti ed i programmi delle associazioni di base degli olivicoltori?

Sintetizzando la molteplicità delle iniziative dovute alle differenze locali e dal diverso grado organizzativo raggiunto, si può affermare che la loro azione si orienti verso sei linee di intervento.

### *1) Integrazioni alla produzione*

Le associazioni ed i consorzi di base che rivendicano una nuova regolamentazione comunitaria e una utilizzazione produttiva dei fondi per l'integrazione, si sono mossi organizzando un movimento di lotta per l'immediato pagamento delle integrazioni arretrate e la riduzione dei tempi di erogazione. Inoltre le associazioni si preoccupano di presentare domande collettive di integrazione per decine di migliaia di produttori olivicoli. Ciò consente di abbreviare i tempi di

---

<sup>15</sup> Ciò è dipeso anche dall'aspetto centralizzato e corporativo che esse avevano assunto sotto il fascismo, per cui dopo la guerra se ne attuò la liquidazione: sopravvissero solo enti di tipo assistenziale (UMA, Ente Risi, Ente Canapa, A.N.B.) e l'A.I.A. (Associazione Italiana Allevatori) il cui compito principale consiste nella tenuta degli albi genealogici.

<sup>16</sup> Alleanza Nazionale Contadini, L.N.C. e M., Federmezzadri e Federbraccianti CGIL, UCI, diedero vita nel 1966 al CENFAC (Centro Nazionale per le Forme Associate e Cooperative), mentre l'anno prima Coldiretti, Confagricoltura e Federconsorzi avevano istituito un «Comitato d'Intesa» con lo stesso obiettivo. Altre associazioni non facenti capo né all'una né altra delle indicate «aggregazioni» si sono costituite in alcuni settori: ortofrutticolo, bieticolo, tabacco, ecc.

<sup>17</sup> La distribuzione per regione delle associazioni è la seguente: Liguria, 1; Emilia, 1; Toscana, 12; Umbria, 3; Lazio, 4; Abruzzo, 3; Molise, 2; Campania, 2; Puglia, 5; Calabria, 3; Sardegna, 1.

erogazione e comporta la ricerca ed il consolidamento di rapporti unitari con altre associazioni e con singoli imprenditori.

### *II) Finanziamenti pubblici*

Le associazioni ed i consorzi di base elaborano piani e presentano domande di finanziamento per conto di gruppi di soci per il miglioramento delle coltivazioni, la ristrutturazione degli uliveti, l'ammodernamento degli impianti di molitura, ecc.

Queste domande, che in genere fanno riferimento ai finanziamenti CEE, hanno di norma tanto maggiori possibilità di essere accolte quanto più ampie sono le dimensioni dei singoli investimenti. Tuttavia è evidente che esse devono essere accompagnate da una azione di lotta per impegnare le Regioni ed il governo italiano, che trasmettono le domande a Bruxelles, perché indichino, come è previsto dal regolamento CEE, un ordine di priorità per l'accoglimento delle domande che tenga giusto conto del valore dell'associazionismo.

Inoltre le associazioni di base si possono impegnare per la definizione da parte degli Enti di sviluppo dei piani regionali olivicoli, partecipando alla loro attuazione, così come in molte zone essi già realizzano programmi di lotta antiparassitaria con il contributo finanziario delle Regioni.

### *III) Tariffe di molitura*

E' il settore classico di intervento delle associazioni di produttori e si attua con una contrattazione collettiva dei prezzi della molitura a livello locale, coordinata a livello nazionale dal C.N.O. La contrattazione del prezzo evidentemente non può andare disgiunta dalla messa a punto di una normativa attinente la trasformazione (conferimento, trasporti, rese, permanenza del produttore nel frantoio, eventuali apporti di lavoro, ecc.). E' un terreno che investe anche i problemi di ristrutturazione dell'industria di trasformazione e che può portare a stabilire collegamenti con i sindacati dei lavoratori del settore. Altrettanto importante è la contrattazione con la grande industria di trasformazione.

E' questo l'intervento che ha la maggiore capacità di aggregazione politica nel momento in cui si dispone di una forza contrattuale idonea, perché i risultati ottenuti, vanno a beneficio di tutti gli olivicoltori di una zona e non solo di quelli associati.

### *IV) Commercializzazione*

In questo campo le associazioni di produttori si possono muovere creando più proficui rapporti tra i soci, le grandi centrali di imbottigliamento cooperativo e le grandi catene di distribuzione al dettaglio.

Importantissima può essere la loro azione in difesa della qualità dell'olio, sia attraverso la creazione di consorzi per la difesa e la valorizzazione del prodotto nelle zone tipiche, sia con una regolamentazione normativa<sup>18</sup>.

### *V) Promozione cooperativa*

E' questo un impegno che le associazioni, proprio per il carattere unitario che devono dare al loro intervento, possono assolvere meglio di altri, specie laddove sappiano coordinare l'azione di promozione cooperativa con un rapporto per la costituzione di piani olivicoli con le Regioni e gli Enti di sviluppo Agricolo. Evidentemente le associazioni olivicole possono approfondire il loro impegno sia per la costituzione di cooperative di imprenditori (coltivatori, affittuari e mezzadri) e cioè fondamentalmente di oleifici sociali, sia per il formarsi di cooperative di braccianti per la conduzione terreni (impostando contemporaneamente una lotta per l'assegnazione di uliveti mal coltivati o abbandonati) e per la creazione di gruppi e di cooperative per la gestione di macchine,

---

<sup>18</sup> Si ricorda che il C.N.O. ha presentato un progetto di legge per una nuova disciplina del mercato dell'olio di oliva e per il riconoscimento delle denominazioni di origine degli oli di qualità.

facendo riferimento ai programmi CEE finanziati dal FEOGA, ai piani regionali degli Enti di Sviluppo, ai finanziamenti delle Regioni.

#### *VI) Servizi*

La gamma di servizi che le associazioni possono fornire ai soci è praticamente illimitata e confina con il campo di intervento della cooperazione la quale, come abbiamo visto, interviene a sua volta in questo campo.

Di fatto oggi le associazioni olivicole sono presenti nel campo degli acquisti collettivi di mezzi di produzione, attraverso una convenzione con l'AICA, e alcune di esse organizzano collettivamente i trattamenti antiparassitari ed altre operazioni colturali.

### **3 L'avvenire dell'associazionismo olivicolo**

Dall'analisi sommaria delle possibilità di azione dell'associazionismo nel settore olivicolo risulta chiaro il proficuo ruolo che questi organismi possono svolgere per un rinnovamento del settore, sia a difesa dei redditi degli agricoltori, soprattutto nel senso di una diminuzione delle aree del mercato; sia per fornire alla collettività una massa di prodotto maggiore e di migliore qualità, sia per lo sviluppo della cooperazione e della collaborazione nelle campagne.

In questo senso, com'è ovvio, un ruolo di primo piano svolge il Consorzio Nazionale, come quello che raccogliendo le istanze degli olivicoltori le trasforma in domanda politica nei confronti delle Regioni, del Governo e della Comunità e le coordina in indicazioni concrete per un processo di programmazione.

Come evitare però che in questi organismi, una volta rafforzatisi, emerga e diventi prevalente il momento corporativo, così da trasformarsi in gruppi tesi solo alla difesa dei propri interessi ed alla conquista di privilegi, pericolo che l'esperienza di altri paesi ci dimostra essere connaturato a questo tipo di organizzazioni e che è già evidente nelle proposte legislative per regolare il settore ispirate dalla Coldiretti? Sulla base dell'ultimo congresso dell'Associazione Nazionale delle Cooperative Agricole (ANCA)<sup>19</sup>. Si può affermare che la tentazione corporativa potrà essere neutralizzata se le associazioni di produttori sapranno potenziare i rapporti orizzontali a tutti i livelli: a quello nazionale, in un rapporto di collaborazione all'interno del CENFAC fra le varie associazioni e dello stesso CENFAC con le strutture agricole e non agricole del movimento democratico; a livello regionale, coordinando l'iniziativa delle varie associazioni di produttori fra loro e con le forze sindacali e politiche per la costruzione del piano regionale e di nuovi rapporti città-campagna; a livello locale collaborando insieme a tutte le forze popolari per la definizione e la gestione di piani zonali e territoriali.

---

<sup>19</sup> ANCA, V Congresso Nazionale, Editrice Cooperativa, Roma, 1974. Si vedano in particolare la relazione di Bernardini e l'intervento di Bellotti.

## CAP. V: L'ULIVO E IL MERCATO COMUNE AGRICOLO

### 1 L'aiuto comunitario all'olivicoltura

L'Italia è praticamente il solo produttore di olio di oliva della Comunità Economica Europea, dal momento che la Francia, unico tra gli altri partners ad avere superfici investite in questa coltura, può contare su di un raccolto che è inferiore ad un centesimo di quello italiano.

L'ulivo è insieme al grano duro, una delle due colture mediterranee e quindi tipicamente italiane, che viene ad essere protetta a livello comunitario e che permette al nostro Paese di recuperare una parte (non più della metà, mediamente) degli esborsi monetari ai quali la politica comunitaria di sostegno dei prezzi, incentrata come è noto sulle tipiche produzioni dei paesi a clima temperato, costringe l'Italia.

La difesa dell'olio d'oliva tuttavia non si basa su un sostegno del prezzo, ma su una «integrazione», ossia sul pagamento da parte della Comunità ai produttori, della differenza fra il prezzo indicativo di mercato (fissato dalla stessa Comunità) e che dovrebbe servire ad orientare il mercato, ed il prezzo alla produzione (sempre fissato dalla Comunità) che si ritiene remunerare equamente le spese ed il lavoro dell'olivicoltore.

In pratica si tratta di una somma pressoché fissa per ogni chilo di olio prodotto, anche se naturalmente la Comunità può sempre decidere di modificare i livelli dei due prezzi e quindi dell'integrazione.

Il meccanismo fu posto in essere nel 1966 (Regolamento n. 136) congiuntamente all'abolizione dei dazi e di tutti gli ostacoli che impedivano la libera circolazione degli altri grassi vegetali nella Comunità e la cui applicazione avrebbe creato una profonda crisi nel mercato dell'olio d'oliva se non si fossero attuati interventi compensativi.

La misura voleva avere carattere temporaneo in attesa cioè che le strutture produttive e di trasformazione del settore compissero la necessaria riconversione (ivi compresa l'uscita di produzione delle colture dai terreni «marginali»). A questo fine la Comunità si impegnava a destinare una quota degli stanziamenti in conto orientamento del FEOGA alla ristrutturazione degli uliveti e all'ammodernamento ed alla creazione di oleifici ed elaiopoli all'interno di un piano comunitario olivicolo<sup>20</sup> con preventivi di spesa (le cosiddette *tranches* del FEOGA) fissati anno per anno<sup>21</sup>.

Partendo dalla premessa che l'integrazione è un aiuto temporaneo, ogni tanto la Comunità prova a rimetterla in discussione<sup>22</sup>, sollevando le proteste degli olivicoltori italiani, delle associazioni che a vario titolo rappresentano e dello stesso governo italiano. In effetti un'abolizione o anche una riduzione del sostegno all'olivicoltura non sembra né giusta, né pensabile dal momento che: 1) l'integrazione sull'olio è una delle poche voci attive dell'Italia nel bilancio della politica comunitaria agricola; 2) ancor poco si è fatto, anche per l'inerzia del governo italiano, per modificare le strutture produttive; 3) la situazione alimentare mondiale tende, sia pure - è da augurarsi - in forma congiunturale ad essere deficitaria rispetto ai fabbisogni ed in particolare nel comparto dei grassi vegetali; 4) i prezzi dei mezzi tecnici sono aumentati negli ultimi anni in maniera non dissimile da quelli dell'olio; 5) le grandi impennate del prezzo dell'olio al consumo, come quella registrata nel 1974, sono dovute alle speculazioni ed agli imboscamenti delle industrie e dei grossisti e non si vede perché farne ricadere la colpa sui produttori, anche se certamente molti di loro ne hanno beneficiato. Si tratta piuttosto di impedire che i prezzi al consumo salgano troppo ed in questo senso la riduzione o l'abolizione delle integrazioni otterrebbe l'effetto contrario.

---

<sup>20</sup> Proposto dal Consiglio il 19 giugno 1967 e approvato dal Parlamento Europeo il 15 marzo 1968.

<sup>21</sup> Regolamento CEE n.17/64 del 5 febbraio 1964.

<sup>22</sup> Si vedano le proposte della Commissione Lardinois negli anni recenti.

Detto questo, bisogna però subito aggiungere che il meccanismo delle integrazioni, così come oggi è attuato, è decisamente da rivedere a causa delle storture che provoca e dell'incapacità da esso dimostrata a dare un impulso decisivo alla razionalizzazione del settore.

## **2 L'integrazione comunitaria, i suoi difetti e come migliorarla**

Il regime dell'integrazione sull'olio d'oliva funziona così: ogni produttore presenta all'inizio dell'annata una domanda di coltivazione relativa agli ulivi in produzione e, fatta la raccolta, una seconda domanda, di integrazione nella quale è indicata la quantità di olio prodotta. Questa cifra viene confrontata innanzitutto con quella che risulta dai registri degli oleifici, poi con la quantità che risulta dalle rese indicative in olive e olio, stabilita per zone omogenee di produzione dalle Commissioni Provinciali per l'integrazione. Se la quantità denunciata supera quella risultante dall'applicazione delle rese indicative in olive e olio, la Commissione Provinciale deve precisare la quantità di olio che può essere ammessa a ricevere l'integrazione. E ciò dovrebbe servire, in teoria, a sventare il rischio di una dichiarazione infedele; ma, in pratica, il regolamento si è dimostrato di lenta - anzi lentissima - applicazione e incapace di evitare truffe e raggiri.

Cosicché l'Italia inganna la Comunità due volte: prima chiedendo integrazioni per quantitativi superiori a quelli prodotti e, secondariamente, non impiegando - o impiegandole in misura molto limitata - le integrazioni per compiere nuovi investimenti o miglioramenti.

Per fare un esempio, forse il più clamoroso, si può citare il caso della piana di Rosarno dove i 250.000q. di olio prodotti mediamente prima del 1966, sono passati negli anni successivi al 1966 a 500.000, ed il «Giornale di Calabria» calcolava che 10 degli allora (1973) quindici miliardi di integrazione siano finiti nelle mani di non più di mille persone.

Si sono create così vaste zone di rendita parassitaria, che hanno caratterizzato soprattutto le aziende borghesi e assenteiste, per le quali l'integrazione comunitaria ha spesso rappresentato un incentivo a trascurare la coltivazione, limitandosi alla raccolta del frutto, cosicché le piante anno dopo anno si sono sempre più deteriorate (quando non si è giunti addirittura alla mancata raccolta delle olive e all'abbandono della coltivazione).

Il processo è stato poi aggravato dalla situazione di crisi e l'agricoltura meridionale nel suo complesso, soprattutto nelle zone di collina a forti pendenze dove l'olivo storicamente aveva trovato condizioni sufficienti alla sua espansione e che venivano più duramente colpite dall'esodo, per la mancanza di una qualsiasi politica di rinnovamento sociale ed economico dell'agricoltura, che non poteva continuare a basarsi sulla sola coltura dell'olivo.

Occorre quindi snellire e modificare il meccanismo di assegnazione delle integrazioni.

Le associazioni di produttori e gli stessi frantoi cooperativi, abbiamo visto, possono dare un loro contributo - e di fatto sono già impegnati in questo - provvedendo alla presentazione di domande collettive per semplificare le procedure di liquidazione, che oggi richiedono mediamente diciotto mesi.

Occorre anche andare ad una modificazione più incisiva del meccanismo di assegnazione, partendo dalla costituzione di un catasto olivicolo che fornirà la precisa documentazione circa la reale consistenza degli oliveti e degli olivi e la conseguente valutazione della produzione annua<sup>23</sup>.

Ma questo, evidentemente non basta: l'integrazione deve essere data solo nel caso che il proprietario abbia garantito tutte le operazioni colturali e le opere di rinnovamento che sono necessarie (e quindi, usando a parametro le giornate di lavoro impiegate nell'oliveto).

---

<sup>23</sup> Aderendo alle richieste avanzate dalle organizzazioni contadine fin dall'inizio del mercato comune dell'olio, la Comunità ha riservato l'uno per cento delle integrazioni per la campagna 1973-74 e il cinque per cento alla campagna 1974-75 alla realizzazione del catasto.

## CONCLUSIONI

Nel chiudere questa breve dispensa sul ruolo della cooperazione nel settore olivicolo è opportuno precisare come nelle pagine che precedono non si siano potuti affrontare tutti i problemi ed i temi che argomento meritava.

Così sono rimasti in ombra, ad esempio, il ruolo che nella vicenda produttiva dell'olivo possono e devono assumere le Regioni ed i loro Enti di Sviluppo, sia sul piano del sostegno finanziario che della programmazione territoriale. Del pari non si è accennato, perché ancora tutti da scoprire per il movimento cooperativo, ai problemi che pongono i quasi ottomila frantoi privati, spesso condotti in forma artigianale e che potrebbero trovare nella cooperazione ed in collaborazione con il movimento contadino una prima risposta alle grandi difficoltà che incontrano.

Né le conclusioni possono essere trionfalistiche.

Risulta chiaro che il settore olivicolo, nonostante la grande vitalità manifestata soprattutto negli ultimi anni dal movimento cooperativo e associativo, resta un terreno difficile: per motivi tecnici, a causa degli ingenti capitali necessari per gli investimenti e gli ammodernamenti; per la localizzazione di molti uliveti, spesso situati nelle zone più difficili del Mezzogiorno e, infine, per la varietà delle figure sociali interessate, che rende arduo il compito di aggregazione, anche se ne accresce il significato politico.

La cooperazione olivicola richiede tenacia e pazienza, ma anche una precisa definizione degli obiettivi politici per non cadere nel corporativismo e per non divenire una difesa di interessi particolare e privilegiati. A tal fine è necessario sempre il continuo confronto e coordinamento con le altre espressioni del movimento contadino e più in generale democratico, partendo sempre dalle esigenze di sviluppo e ordinata crescita di ogni territorio. Solo in questo modo si potrà andare incontro alle esigenze di arricchimento materiale e culturale dei lavoratori, così come è nei fini della cooperazione.

## **BIBLIOGRAFIA**

### **DISPENSE DEL C.N.S.C.**

BANCHIERI G.: Elementi di storia e principi della cooperazione, Editrice Cooperativa, Roma, 1974.

BANCHIERI G.: Nascita di una cooperativa, Editrice Cooperativa, Roma, 1975.

C.N.S.C.: Il problema zootecnico in Italia e il ruolo dell'Associazione e della cooperazione.

C.N.S.C.: L'imposta sul valore aggiunto (IVA).

C.N.S.C.: Le imposte dirette in vigore dal 1° gennaio 1974.

C.N.S.C.: Il nuovo sistema tributario di imposizione diretta.

LOMBARDI A.: Orientamenti per il credito alla cooperazione, Editrice Cooperativa, Roma, 1975.

### **MONOGRAFIE**

AGOSTINI D. e SACCOMANDI V.: Cooperazione agricola e modernizzazione dell'agricoltura - Indagine economica, CEDAM, Padova, 1970.

AMADEI G.: Cooperazione per un'agricoltura in trasformazione, Il Mulino, Bologna, 1971.

ANCA-L.N.C. e M.: La revisione della politica agricola comunitaria - Atti del Convegno, Editrice Cooperativa, Roma, 1975 (in particolare la Comunicazione di Bellotti).

ANCA: V Congresso nazionale, Editrice Cooperativa; Roma, 1974 (in particolare la Relazione di Bernardini e gli interventi di Minghetti e di Bellotti).

ANTONIETTI A.: Cooperazione agraria nel Mezzogiorno, SVIMEZ, Roma, 1955.

BARONI, BELLOTTI, OMICINI: Esperienze di meccanizzazione associata fra produttori agricoli, Bologna, 1971.

BIGI S.: Situazione dell'agricoltura e reddito contadino, Alleanza Nazionale Contadini, Roma, 1974.

BOTTERI T.: Economia cooperativa, Federaz. Naz. Coop. Agr., Roma 1969.

CAMERA DI COMMERCIO DI SALERNO: Il mercato dell'olio di oliva. Una analisi quantitativa del mercato nazionale e della struttura dell'offerta nel Salernitano, Salerno, 1974.

CAVALLI, GAROGLIO, MELIS e MOSTI: Dell'olivo e della sua coltura, Firenze, 1972.

CEE.: Bilancio della politica agricola Comune, Bruxelles, 1975.

CESARI C.: L'ABC del cooperatore agricolo, Paravia, Milano, 1970.

COMMISSION DE COMMUNAUTES EUROPEENNES: Nouvelles formes de collaboration dans le domaine de la production agricole. I, Italie, n. 93 di «Informations internes sur l'Agriculture», Bruxelles, 1972;



CONFEDERAZIONE COOPERATIVE ITALIANE: Congresso nazionale di studio sui problemi degli oleifici sociali (supplemento al n. 32/1971 de «L'Italia Cooperativa»).

Convegno nazionale promosso dal Consorzio nazionale olivicoltori, tenutosi a Bari il 26 marzo 1974, Roma, 1974 (ciclostilato).

DI MARINO G.: La politica dell'impresa contadina e delle forme associative, Editrice Cooperativa, Roma, 1968.

FRAZZITTA A: Problemi e aspetti dello sviluppo della cooperazione nel Mezzogiorno nel volume: Cassa Mezzogiorno: dodici anni 1950-62, vol. II, parte I, Roma, 1962.

GALETTI V.: Cooperazione forza anticrisi, Feltrinelli, Milano, 1975.

IRVAM: Evoluzione a breve termine dell'offerta e della domanda in Italia degli oli d'oliva e degli oli vegetali in genere, Roma, 1971.

IRVAM: Sondaggio sui più importanti aspetti qualitativi della domanda finale degli oli di oliva, Roma, 1973.

IRVAM e SVIMEZ: Tendenze e prospettive dell'olivicoltura e prevedibili sviluppi della produzione e del consumo di olio di oliva al 1981, Roma, 1971.

Note sul Consorzio nazionale olivicoltori a cura del C.N.O., Roma, 1974 (ciclostilato);

Problemi agricoli - Numero speciale sulla cooperazione, 1969, n. 12 (in particolare l'articolo di Pagani);

SCARAMUZZI e altri: Ricerche sulla raccolta delle olive, C.N.R., Roma, 1973.

VITALE G.: Relazione al Congresso nazionale del Consorzio nazionale olivicoltori, tenutosi a Bari il 26 marzo 1974, a cura del C.N.O., Roma, 1974.

ZUCCARELLO: Meccanizzazione agricola cooperativa, Bologna, 1970.

## **ARTICOLI SU RIVISTE**

AA.VV.: L'impostazione e la gestione di una impresa agricola cooperativa in vista di una maggiore efficienza produttiva. Resoconto del Convegno tenuto a Roma, 8-10 novembre 1972, in Produttività, gennaio 1972.

AMADEI: Olio di oliva, olivicoltori e industriali, in Rivista di Politica Agraria, dicembre 1972.

BANDINI: Politica dell'olivo e dell'olio di oliva, in L'Italia agricola, 1964, n. 12.

BELLIA: Condizioni e prospettive delle forme associative in una agricoltura evoluta, in Rivista di diritto fallimentare e delle società commerciali, 1970, n. 6.

BOTTERI T.: La cooperazione agricola nella politica economica nazionale, in Agricoltura, febbraio 1974.

CASATI: Prospettive per l'olio d'oliva, in Rivista di Politica Agraria, dicembre 1974.

- DIFFIDENTI: olio in cooperativa, in Terra e vita, 1970, n. 18.
- FOSCINI FORCELLA: Aspetti merceologici ed economici dell'olio di oliva, in Annali dell'Accademia Naz. di Agricoltura, dic.1969.
- FRANCIOSA: Olio, in «Strutture e mercati dell'agricoltura meridionale», Roma, 1961.
- GIORGI: Il costo di produzione delle olive da olio in Toscana, in Rivista di Economia Agraria, 1965, n. 1.
- GORGONI: Analisi critica di alcune recenti forme di integrazione al livello di produzione, in Rivista di Economia Agraria, 1973, n. 5.
- MORETTINI: Direttive per l'utilizzazione razionale degli ulivi esistenti, in Frutticoltura, 1964, n. 11-12.
- MUSENGA: Iniziative e impianti cooperativi di trasformazione delle olive finanziati dalla Cassa per il Mezzogiorno, in Olivicoltura, 1965, n. 8.
- ORLANDO: La cuccagna in bottiglia, in Il Mondo, 10 gennaio 1974.
- PERONE, PACIFICO, PIERACCINI: Un modello di funzionamento del mercato degli olii vegetali, in Rivista di Economia Agraria, settembre 1974.
- PLATZER e SCHIFANI: Prospettive economiche dell'olivicoltura nel quadro degli accordi CEE, in «Atti della mattinata di studi sui problemi dell'olivicoltura siciliana», Palermo, 1965.
- STURIALE: Olivicoltura siciliana e mercato comune, in L'agricoltura e il mercato comune, Ist. di Tecnica e propaganda agraria, Roma, 1973.
- TARELLI: L'oleificio cooperativo della riforma fondiaria di Cerignola, strumento di valorizzazione della produzione delle olive da tavola, in Conferenza Naz. per l'Ortofrutticoltura, Bologna, 1971.
- VITALE: Olivicoltura: un grosso problema, in La cooperazione italiana, dicembre 1975.