

Imprese e non-impres nell'agricoltura italiana

Una analisi sui dati del Censimento dell'Agricoltura 2010

di Andrea Arzeni e Franco Sotte



Working paper

N. 20 - MARZO 2013

Imprese e non-imprese nell'agricoltura italiana

Una analisi sui dati del Censimento dell'Agricoltura 2010

di Andrea Arzeni^I e Franco Sotte^{II}

Sommario	pag.	3
Abstract	pag.	3
I. Obiettivi dello studio	pag.	5
2. L'ambiguità agricola tra azienda e impresa	pag.	7
2.1 Le definizioni di azienda e di impresa in Italia.....	pag.	7
2.2 Le definizioni di azienda e di impresa in Europa.....	pag.	8
2.3 L'impresa agricola nella teoria economica.....	pag.	10
2.4 Le differenze quantitative come effetto delle differenti definizioni.....	pag.	12
3. Imprese e non-imprese nel censimento agricolo: aspetti metodologici ..	pag.	14
3.1 La dimensione economica	pag.	14
3.1.1 <i>La produzione standard e il suo utilizzo nella nuova normativa di classificazione</i>	pag.	14
3.1.2 <i>La classificazione di imprese e aziende non-imprese sulla base della dimensione economica</i>	pag.	15
4. I risultati statistici a livello nazionale	pag.	19
4.1 Una prima quantificazione di sintesi.....	pag.	19
4.2 Aspetti occupazionali e demografici	pag.	21
4.2.1 <i>La distribuzione del lavoro</i>	pag.	21
4.2.2 <i>La distribuzione per età e per livello di istruzione del conduttore</i>	pag.	23
4.3 Dimensione economica e specializzazioni produttive.....	pag.	25
4.3.1 <i>Ordinamenti intensivi ed estensivi</i>	pag.	25
4.3.2 <i>Forme di diversificazione</i>	pag.	26
4.4 La composizione dei ricavi lordi aziendali.....	pag.	27
5. L'analisi territoriale delle tipologie aziendali	pag.	29
5.1 La distribuzione delle imprese e delle non-imprese.....	pag.	29
5.2 Aspetti demografici e occupazionali	pag.	32
5.3 Specializzazioni produttive e altre caratteristiche rilevanti.....	pag.	35
6. Considerazioni conclusive	pag.	38
Appendice	pag.	41
Riferimenti bibliografici	pag.	47

I Osservatorio Agroalimentare delle Marche - Inea.

II Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali, Università Politecnica delle Marche.

Stampato nel mese di marzo 2013
Grafiche Delfi Italia srl, Roma
Tutti i diritti riservati
© Coldiretti

Sommario

Una domanda incombe sull'agricoltura italiana. Chi sono gli agricoltori? Quali soggetti economici operano in agricoltura? Come si differenziano tra di loro in termini di obiettivi e condizioni di esercizio della propria attività? Sono domande, queste, alle quali in passato era meno difficile rispondere. È sotto gli occhi di tutti, invece, come una profonda diversificazione abbia progressivamente investito il settore e sia utile, di conseguenza, un esercizio analitico volto a misurare e comprendere le differenze. Questo lavoro cerca di dipanare questa intricata matassa sulla base del 6° Censimento Generale dell'Agricoltura del 2010. Obiettivo principale della ricerca è misurare la consistenza e, per quanto possibile, la qualità della presenza imprenditoriale nell'agricoltura italiana.

Abstract

One question looms on Italian agriculture. Who the farmers are? What economic subjects operate in agriculture? How do they differentiate with each other in terms of objectives, entrepreneurial capacity and working conditions? It was much easier to answer these questions in the past. But presently a profound diversification has gradually invested the agricultural sector and it is worth, therefore, to engage in an analytical exercise designed to measure and understand the differences. This paper attempts to unravel this tangled skein on the basis of the 6th General Census of Agriculture held in 2010. The main objective of the research is to measure the consistency and, as far as possible, the quality of the entrepreneurial presence in Italian agriculture.

I. Obiettivi dello studio¹

Chi sono gli agricoltori? Quali soggetti economici operano in agricoltura? Con quali obiettivi? Sono domande, queste, alle quali in passato era meno difficile rispondere. Gli agricoltori potevano essere classificati in categorie di agevole definizione: da una parte, i coltivatori diretti (distinguibili per la prevalenza del lavoro familiare) e, dall'altra, i capitalisti agrari (datori di lavoro per salariati e braccianti). In mezzo, i titolari dei contratti agrari storici: mezzadri, soccidari, coloni, contrapposti ai proprietari fondiari o del bestiame. Analogamente agevole era, dal punto di vista statistico, misurarne la consistenza.

D'altra parte, pur tenendo conto (specie in Italia) delle differenti vocazioni agricole dei territori e di alcune importanti specializzazioni agricole locali, gli stessi ordinamenti produttivi, spesso misti di coltivazione e allevamento, riconducevano a pochi modelli organizzativi. L'identificazione settoriale si accompagnava all'identificazione territoriale, essendo l'agricoltura l'attività pressoché esclusiva delle aree rurali e la separazione rurale/urbano particolarmente marcata.

Certamente, anche in passato si potevano operare delle distinzioni nelle varie categorie di agricoltori: piccoli e grandi, part-time e full-time, proprietari o affittuari, più o meno specializzati, più o meno integrati nelle cooperative, intensivi o estensivi, e così via (Barbero, 1982; Fabiani, Gorgoni, 1973; Fabiani, Scarano, 1993; Russo, Sabbatini, 2005). Ma quelle distinzioni non impedivano di riconoscere un'omogeneità di fondo che si rifletteva (pur nei diversi orientamenti ideologici) in una convergenza complessiva anche nella rappresentanza sindacale e politica degli agricoltori, nonché in una richiesta abbastanza convergente di politiche agricole.

È sotto gli occhi di tutti come quella convergenza di fondo che consentiva di identificare l'agricoltura del passato in categorie aggreganti e ben riconoscibili, e che semplificava di fatto la comprensione del settore, delle sue componenti interne e dei suoi attori, sia oggi meno evidente, come effetto della profonda diversificazione che ha investito il settore.

La diversificazione è frutto di tante concause. Senza pretesa di essere esaustivi, queste sono tra le principali:

- il venire a compimento dell'esodo agricolo con i suoi effetti positivi (il riequilibrio del rapporto terra/lavoro, il recupero alla forestazione di aree agricole marginali) e negativi (l'invecchiamento, l'abbandono);
- la rinuncia o comunque il ridimensionamento degli ordinamenti produttivi complessi del passato (compresenza nella stessa azienda di coltivazione e allevamento, con spesso anche viticoltura, orticoltura, ecc.) verso nuove forme di produzione specializzata;
- l'ampliamento delle attività dell'agricoltore nelle tre direzioni individuate da Van der Ploeg (2002) dell'approfondimento/*deepening* (ad esempio vendita diretta), dell'allargamento/*broadening* (ad esempio agriturismo, agricoltura sociale, contoterzismo) e del riposizionamento/*regrounding* (ad esempio cura del verde pubblico o privato, lotta agli incendi, manutenzione strade, eccetera);

¹ La stesura finale di questo lavoro ha tratto notevole beneficio dai suggerimenti ricevuti da numerosi studiosi che cortesemente e con particolare impegno hanno letto una prima stesura: Gabriele Canali, Domenico Cersosimo, Emilio Chiodo, Fabrizio De Filippis, Angelo Frascarelli, Alberto Franco Pozzolo, Benedetto Rocchi e Cristina Salvioni. A tutti un sincero ringraziamento. La responsabilità di quanto scritto è comunque soltanto degli autori. L'analisi è stata resa possibile grazie alla cortese disponibilità dell'Istat ed in particolare del servizio preposto al 6° Censimento Generale dell'Agricoltura. Un particolare ringraziamento a Massimo Greco.

- la diversificazione interna alle stesse produzioni delle forme di produzione e dei relativi mercati (biologico/convenzionale, varie tipologie di vino o frutta) in un contesto complessivo di de-materializzazione delle produzioni;
- l'emergere di nuove figure imprenditoriali (il contoterzista) e di nuove relazioni tra proprietà e azienda agricola (la destrutturazione);
- l'integrazione nei territori una volta esclusivi per l'agricoltura di nuovi soggetti (residenti rurali non agricoli) e nuove attività (industriali, terziarie, turismo) tali da sfocare i confini e accrescere le interdipendenze tra rurale e urbano;
- l'emergere di nuove forme di autoproduzione a finalità prevalenti o esclusive di autoconsumo (e hobbistiche);
- il riconoscimento esplicito del ruolo cruciale dell'agricoltura nella cura e tutela dell'ambiente e del paesaggio.

Ovviamente, poi, le trasformazioni sono frutto dell'evoluzione sia dei mercati che delle politiche agricole, nonché dell'innovazione tecnologica e dei cambiamenti nell'organizzazione della produzione e nelle relazioni di filiera. Questo lavoro cerca di dipanare, per quanto possibile, una piccola parte di questa intricata matassa utilizzando i dati del recente 6° Censimento Generale dell'Agricoltura². Obiettivo principale della ricerca è misurare la consistenza e la qualità della presenza imprenditoriale nell'agricoltura italiana distinguendo le modalità in cui si esercita, nei limiti delle informazioni disponibili e applicando una metodologia adatta allo scopo.

² Il link al sito del 6° Censimento Generale dell'Agricoltura è il seguente: <http://www.istat.it/it/censimento-agricoltura/agricoltura-2010>.

2. L'ambiguità agricola tra azienda e impresa

2.1 Le definizioni di azienda e di impresa in Italia

Un'ambiguità di fondo domina l'analisi scientifica dell'agricoltura italiana e, di conseguenza, condiziona il confronto e influisce sulle decisioni di politica agraria. L'ambiguità riguarda il concetto di "impresa" (e di "imprenditore"). Anche negli altri settori la questione della definizione di queste due categorie essenziali nell'analisi economica non è risolta una volta per tutte, perché le tante implicazioni della definizione di impresa (finanziarie, fiscali, relative ai diritti di proprietà, ai rapporti societari e con i terzi) impongono inevitabilmente degli aggiustamenti.

Ma, almeno sul fronte statistico, negli altri settori non ci sono ambiguità. L'articolo 2082 del Codice Civile recita: «È imprenditore chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi». Coerentemente con questa definizione, l'impresa è per l'Istat: una «unità giuridico-economica che produce beni e servizi destinabili alla vendita e che, in base alle leggi vigenti o a proprie norme statutarie, ha facoltà di distribuire i profitti realizzati ai soggetti proprietari, siano essi privati o pubblici (...)»³.

Due peculiarità sono evidenti in quest'ultima definizione: la finalità commerciale e l'orientamento all'economicità nella gestione associata al rischio di mercato. Queste caratteristiche intrinseche dell'essere impresa sono comuni a tutte le imprese (tanto *for-profit* che *non-profit*) operanti nei campi più diversi dell'economia: industria, commercio, turismo, servizi pubblici e privati. L'impresa può essere anche piccola, ma la peculiarità di rivolgersi al mercato per finalità di guadagno al fine del perseguimento dei propri obiettivi (profitto nelle imprese *for-profit* o altri scopi costitutivi in quelle *non-profit*) sia a monte che a valle dell'attività caratteristica, costituisce una linea di demarcazione netta.

Le attività di produzione non dirette al mercato, come in generale tutti i lavori di produzione e manutenzione dei beni durevoli (la casa, l'automobile), i lavori domestici svolti per conto proprio, le attività a carattere hobbistico o con finalità di auto-consumo, le iniziative di volontariato, pur producendo valori economici a volte anche molto ingenti, non configurano la fattispecie dell'impresa.

In agricoltura è diverso per effetto del ruolo e dell'importanza storicamente assunta dal fattore "terra", della rilevanza del capitale fondiario e anche per la commistione tra gestione aziendale e gestione familiare. L'unità di rilevazione generalmente adottata è l'"azienda": un termine che (a parte il caso singolare delle "aziende ospedaliere") viene utilizzato in ambito statistico esclusivamente per l'agricoltura. Nel caso del 6° Censimento generale dell'agricoltura del 2010, l'unità di rilevazione è l'azienda "agricola e zootecnica" definita come: «L'unità tecnico-economica, costituita da terreni, anche in appezzamenti non contigui, ed eventualmente da impianti e attrezzature varie, in cui si attua, in via principale o secondaria, l'attività agricola e zootecnica ad opera di un conduttore (persona fisica, società, ente), che ne sopporta il rischio sia da solo, come conduttore coltivatore o conduttore con salariati e/o compartecipanti, sia in forma associata» (Istat, 2012)⁴.

³ Il glossario statistico dell'Istat è nella pagina web: www3.istat.it/cgi-bin/glossario/indice.pl.

⁴ La definizione riprende quasi letteralmente la precedente definizione del Censimento del 2000. Tre sole sono le differenze: (a) l'aggiunta dell'espressione «in via principale o secondaria» nell'attuale definizione per prendere atto più esplicitamente della diversificazione che ha interessato l'agricoltura italiana nel decennio; (b) l'esclusione delle unità esclusivamente forestali (precedentemente incluse) dal campo di rilevazione del Censimento agricolo; (c) l'esclusione della ormai anacronistica menzione alla possibilità di «associazione ad un mezzadro o colono parziario».

È evidente come questa definizione, concentrata sull'attività produttiva, non si occupi invece degli sbocchi possibili della produzione che può quindi anche escludere quello della vendita al mercato, limitandosi al solo autoconsumo. D'altra parte, anche la definizione di "imprenditore agricolo" dell'art.2135 del Codice Civile si concentra sulla attività produttiva e trascura quella *commerciale*: «È imprenditore agricolo chi esercita una delle seguenti attività: coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e attività connesse. Per coltivazione del fondo, per selvicoltura e per allevamento di animali si intendono le attività dirette alla cura e allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria del ciclo stesso, di carattere vegetale o animale, che utilizzano o possono utilizzare il fondo, il bosco o le acque dolci, salmastre o marine»⁵.

Così anche l'iscrizione al Registro delle imprese (sezione speciale) di un'impresa agricola può essere effettuata anche in assenza di attività commerciali al solo scopo di godere dei benefici e delle agevolazioni fiscali, quali ad esempio quella riferita alla fruizione del carburante agricolo agevolato⁶.

2.2 Le definizioni di azienda e impresa in Europa

In agricoltura l'aspetto patrimoniale (con particolare riguardo al capitale fondiario) tende a prevalere su quello imprenditoriale. Non si dimentichi, d'altra parte, l'utilità pratica del riferimento alle risultanze catastali per individuare le unità agricole da censire. Si tratta di un aspetto meno importante oggi, rispetto al passato, dal momento che si dispone delle rilevazioni satellitari e, presso le Camere di Commercio, è stato introdotto il Registro pubblico delle imprese agricole. Ma esso certamente aveva grande importanza in passato, specie quando i censimenti (come rivela la stessa etimologia del termine) avevano prevalenti finalità fiscali.

Questa peculiarità agricola, in cui i termini "azienda" e "impresa" possono apparire intercambiabili, non è soltanto italiana. Essa è presente anche in altri Paesi. Azienda agricola corrisponde in inglese ad *agricultural holding*. La definizione in genere è simile a quella dell'Istat. L'Ocse, ad esempio, presenta addirittura due definizioni di *agricultural holding*⁷:

- a) *agricultural holding* (per la contabilità nazionale) è «*the economic unit under a single management engaged in agricultural production activities. The unit may also be engaged in non-agricultural activities so that this concept should not be interpreted too strictly; the aim is rather to value the final production of all agricultural products. Also, establishments or specialised units which provide agricultural services on a fee or contract basis should, in general, be included*»⁸.
- b) *agricultural holding* (a fini censuari) è: «*A techno-economic unit of agricultural production comprising all livestock kept and all land used wholly or partly for agricultural purposes and operated under the management of one person or more, without regard to title, legal form, size or location*»⁹.

⁵ Codice Civile, Libro Quinto: Del lavoro, Titolo Secondo: Del lavoro nell'impresa, Capo Secondo: Dell'impresa agricola, Sezione Prima: Disposizioni generali.

⁶ D.lgs. n. 173/1998, D.M. n. 454/2001.

⁷ Oecd Glossary of Statistical Terms, <http://stats.oecd.org/glossary/index.htm>.

⁸ «L'unità economica soggetta ad una gestione unitaria, impegnata in attività di produzione agricola. Tale unità economica può anche esercitare attività non agricole, per cui il concetto non deve essere interpretato restrittivamente; l'obiettivo è piuttosto quello di conferire valore alla produzione finale di tutti i prodotti agricoli. Anche aziende o unità produttive specializzate nella fornitura di servizi agricoli a tariffa o in base a contratti dovrebbero, in generale, essere comprese».

⁹ «Unità tecnico-economica impegnata nella produzione agricola, incluse tutte le attività di allevamento e di gestione fondiaria con finalità (esclusivamente o parzialmente) agricole, amministrata da una o più persone, senza riguardo al titolo, alla forma giuridica, alle dimensioni o all'ubicazione».

Analogamente per l'Eurostat *agricultural holding* è una: «single unit, in both technical and economic terms, operating under a single management, which produces agricultural products. Other supplementary (non-agricultural) products and services may also be provided by the holding»¹⁰.

La recente introduzione nelle proposte di riforma della Pac per il periodo 2014-2020 del concetto di “*active farmer*” (Commissione europea 2011) aveva suscitato non poche aspettative di soluzione una volta per tutte dell'ambiguità tra azienda e impresa a livello europeo¹¹. Il Commissario Ciolo era stato particolarmente sibillino nelle sue prime dichiarazioni a riguardo: “La Pac non è progettata per sostenere gli “agricoltori sul sofà” («*The Cap is not designed to support “sofa” farmers*»)¹². E, in effetti, nella Relazione di presentazione della proposta di regolamento per la riforma dei pagamenti diretti, questa aspettativa trovava ampia giustificazione: «grazie alla definizione del termine “agricoltore in attività”, gli aiuti possono essere più mirati e quindi riservati agli agricoltori effettivamente impegnati in attività agricole, il che conferisce legittimità al sostegno» (Commissione europea 2011).

Ma nella proposta di testo legislativo, l'art.9 riserva i pagamenti diretti ai casi in cui non ricorra una delle seguenti condizioni: (a) l'importo annuo dei pagamenti diretti sia inferiore al 5% dei proventi totali ottenuti da attività non agricole nell'anno fiscale più recente, oppure (b) le superfici agricole siano principalmente mantenute a pascolo. Ma, soprattutto, è il comma successivo che delude ogni aspettativa. Esso, infatti, include implicitamente tra gli *active farmer* (nel senso che li esclude dai casi previsti dal comma precedente) tutti gli agricoltori che nell'anno precedente hanno percepito pagamenti diretti per un importo inferiore a 5 mila euro. Ciò significa evidentemente aprire la porta alla miriade di piccole e piccolissime aziende anche di solo autoconsumo e del tutto disattivate. Sotto la soglia di 5 mila euro di pagamenti diretti si colloca, infatti, addirittura l'87,4% dei beneficiari italiani. Se, come è prevedibile, nel prossimo periodo di programmazione 2014-2020, si assisterà ad una contrazione dei pagamenti diretti, questa percentuale dovrebbe crescere ulteriormente.

L'opportunità di realizzare una significativa selezione con la definizione di *active farmer* ha perso dunque ogni consistenza. Dal momento che *active farmer* possono essere sia una persona fisica che una persona giuridica, finiranno per essere esclusi dai pagamenti diretti soltanto pochissimi grandi beneficiari esercenti attività del tutto diverse dall'agricoltura, come gli aeroporti, le aziende ferroviarie, le associazioni venatorie, le società immobiliari o quelle di gestione di terreni sportivi (ad esempio campi da golf) (European Court of Auditors, 2012).

Per ovviare parzialmente alle distorsioni determinate dalla presenza delle aziende di irrilevanti dimensioni e di solo autoconsumo, l'Unione europea ha imposto delle soglie minime sotto le quali le aziende agricole sono escluse dal campo di osservazione del 6° Censimento. In ottemperanza a quanto stabilito dal Regolamento (CE) n. 1166/2008, in-

¹⁰ «Unità singola, in termini tecnici ed economici, che opera sotto un'unica gestione e che produce prodotti agricoli». Possono essere forniti dall'azienda anche altri prodotti o servizi supplementari (non agricoli)». *Eurostat, Agriculture glossary*. Da notare che in questa fonte, che contiene ben 113 riferimenti, manca una voce per il termine *farm*, che pure è spesso usato nella rappresentazione dei risultati, come sinonimo di *agricultural holding*. Così non compare nemmeno nessuna voce analoga, come *farmer* o *entrepreneur*. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Category:Agriculture_glossary.

¹¹ Il termine *active farmer* è stato infelicitemente tradotto nella versione in italiano della bozza di regolamento con l'espressione “agricoltore in attività”. Sarebbe stato meglio, letteralmente: “agricoltore attivo”.

¹² Discorso di Ciolo di presentazione delle proposte legislative sulla Pac 2014-2020, Bruxelles, 12 ottobre 2011.

fatti, il Piano Generale di Censimento agricolo italiano 2010¹³ ha previsto che «fanno parte del campo di osservazione tutte le aziende con almeno un ettaro di Sau e le aziende con meno di un ettaro di Sau che soddisfano le condizioni poste nella griglia di soglie fisiche regionali stabilite dall'Istat tenendo conto delle specializzazioni regionali degli ordinamenti produttivi¹⁴ [...] nonché le aziende zootecniche, purché allevino animali, in tutto o in parte, per la vendita». Non è infine prevista l'applicazione di soglie minime per le aziende agricole operanti nei settori florovivaistico e ortofrutticolo e vitivinicolo. Sono comunque, al tempo stesso, esclusi i «piccoli orti e frutteti a carattere familiare, generalmente annessi alle abitazioni e la cui produzione è destinata prevalentemente al consumo familiare».

Con l'adozione in Italia del citato Regolamento (Ce) n. 1166/2008, l'Istat ha risolto definitivamente nel Censimento 2010 la duplicità dei campi di osservazione, caratteristica del Censimento 2000: il cosiddetto *Universo Italia*, che comprendeva tutte le aziende agricole, forestali e zootecniche di qualsiasi ampiezza e da chiunque condotte in continuità con i censimenti precedenti, e il cosiddetto *Universo Ue*, adottato allo scopo di rendere comparabili i risultati nazionali con quelli del resto dell'Unione.

2.3 L'impresa agricola nella teoria economica

Numerose sono nella teoria economica le definizioni di "imprenditorialità". Wenners e Thurik (1999) adottano la seguente: «*entrepreneurship is [...] the manifest ability and willingness of individuals, on their own, in teams, within and outside existing organizations, to firstly perceive and create new economic opportunities (new products, production methods, organizational schemes and product-market combinations); and secondly, to introduce their ideas in the market, in face of uncertainty and other obstacles*»¹⁵.

Sviluppando questo concetto per la specificità dell'agricoltura, si può derivarne che i caratteri qualificanti dell'essere impresa sono i seguenti:

- 1) *la dimensione economica*. Questo carattere precede tutti gli altri e consegue da essi. Un'impresa può essere piccola. La piccola impresa svolge, anzi, un ruolo cruciale nel ricambio imprenditoriale e garantisce flessibilità e capacità di adattamento all'intero sistema economico. Le imprese generalmente nascono piccole. Ma le piccole imprese non possono essere di dimensione irrilevante e tali da rappresentare per i propri titolari un interesse del tutto secondario o occasionale rispetto ad altri redditi da lavoro, pensione o capitale.
- 2) *L'impegno professionale*. Anche l'impegno di tempo dedicato all'azienda qualifica l'impresa dalla non-impresa. L'impegno può anche essere part-time, ma una certa quantità di giornate/uomo è qualificante. Altrimenti si può parlare al massimo di impresa "disattivata" come nel caso in cui i lavori aziendali siano totalmente o consistentemente affidati ad imprese contoterziste (di fatto i veri imprenditori)¹⁶.

¹³ <http://www3.istat.it/censimenti/agricoltura2010/normativa/pianocensagr.pdf>.

¹⁴ In queste circostanze la soglia minima è abbassata ad un limite tra 0,2 e 0,4 ettari a seconda della specifica regione in cui l'azienda è localizzata.

¹⁵ «La capacità e la volontà manifesta degli individui, da soli o in gruppi, all'interno o all'esterno delle organizzazioni esistenti, in primo luogo di percepire e di creare nuove opportunità economiche (nuovi prodotti, metodi di produzione, schemi organizzativi e nuove combinazioni prodotto-mercato) e, dall'altro, di presentare le loro idee sul mercato, a fronte di incertezza e di altri ostacoli».

¹⁶ Giuseppe Orlando, ormai più di venti anni fa, soleva chiamare "agricoltura per telefono" quella tipologia di gestione delegata.

- 3) *La proiezione al mercato*, cioè la realizzazione dei propri obiettivi attraverso la valorizzazione dei fattori di produzione, la trasformazione e la vendita. Un'azienda di solo o prevalente autoconsumo non può essere considerata impresa.
- 4) *La proiezione verso le politiche agricole*, cioè la realizzazione dei propri obiettivi attraverso l'utilizzo delle politiche agricole più coerenti con una gestione strategica dell'impresa. Una impresa che investe cerca sostegno dall'azione pubblica e si conforma alle strategie collettive che essa propone.
- 5) *L'assunzione del rischio* attraverso l'investimento di capitali (propri e/o di credito).
- 6) *L'efficienza*. Si tratta di un aspetto complesso. Il concetto di efficienza evoca la massimizzazione del profitto o comunque la conduzione in condizioni di economicità, qualificazione e aggiornamento tecnico-economico, contrapposizione ad ogni rendita, in quanto origine di costi aggiuntivi.
- 7) *La strategia*. Consiste nella messa in atto di un progetto di impresa con obiettivi a carattere non semplicemente speculativo e quindi di lungo termine della conduzione: una condizione che rivela la capacità imprenditoriale.
- 8) *La qualificazione professionale*. Imprenditori non ci si improvvisa. Si tratta di una attività molto complessa che unisce inscindibilmente conoscenza codificata e non codificata, competenze tecnico-manageriali e relazioni interpersonali (quello che in altri termini viene chiamato "capitale relazionale").

Altri caratteri dell'impresa possono essere considerati accessori e la loro presenza costituisce un segnale di vitalità e capacità di iniziativa. La *diversificazione*, ad esempio, è un indicatore importante, specie nell'agricoltura di oggi sempre più dematerializzata. L'utilizzo pieno delle risorse (terra e lavoro) e delle nuove e variegata opportunità offerte dal mercato, spinge l'impresa a coordinare più attività in sistemi di produzione complessi. Così è anche per l'*integrazione*. L'impresa agricola non opera nell'isolamento ma persegue l'integrazione sia orizzontale che verticale con le altre imprese della filiera di appartenenza. Essa stabilisce anche relazioni con il territorio in cui opera e con gli *stakeholder* pubblici e privati che con essa interagiscono.

Il concetto di impresa agricola è dunque particolarmente complesso e articolato ed è evidente che sia del tutto improprio applicarlo a tutte le aziende agricole che, per una ragione o l'altra, manchino degli attributi sopra descritti.

Le tipologie di azienda che non presentano le caratteristiche ora descritte e che chiameremo "non-impresa" sono diverse e comprendono:

- a) aziende rivolte esclusivamente o comunque in prevalenza alla produzione per l'autoconsumo;
- b) aziende che non operano affatto sul mercato o che lo fanno solo occasionalmente e per un peso economico del tutto marginale;
- c) aziende che, data la dimensione modesta, sono abbandonate o semi-abbandonate, perché economicamente non convenienti;
- d) aziende affidate per la coltivazione (spesso con rapporti informali) ad imprese vicine o contoterziste, in un rapporto completamente passivo e indifferente alle decisioni imprenditoriali da parte di chi ne ha formalmente la conduzione;
- e) aziende a carattere hobbistico-ricreativo.

L'elenco potrebbe certamente continuare con altri casi di aziende più o meno destrutturate o disattivate.

L'impiego generalizzato in agricoltura del concetto di *azienda* come sinonimo di *impresa* non manca di produrre effetti perversi e fuorvianti sui dati statistici raccolti e, se non si

tiene conto della distinzione tra l'uno e l'altro, anche notevoli ambiguità in fase di interpretazione. Il rischio è che l'immagine stessa dell'agricoltura sia appiattita e le sue potenzialità di sviluppo siano male interpretate. Con la conseguenza che anche il disegno delle politiche agricole risulti sbagliato rispetto alle effettive necessità.

Il più comune e serio errore è rappresentato (specie in Italia per il peso quantitativo delle piccolissime unità aziendali) dal consistente sovradimensionamento numerico dei soggetti protagonisti dalle cui decisioni dipendono le *performance* economiche dell'agricoltura e nel notevole sottodimensionamento delle unità produttive agricole rappresentate sinteticamente dalle medie.

2.4 Le differenze quantitative come effetto delle differenti definizioni

Rispetto al passato, il processo di armonizzazione dei sistemi statistici comunitari e il recepimento di definizioni e terminologie comparabili ha prodotto un significativo riavvicinamento dei valori quantitativi.

Come si può notare in tabella I, tra valori Istat ed Eurostat c'è ormai sostanziale convergenza. Le differenze restano però significative quando si esce dall'ambito statistico e si utilizzano fonti con finalità amministrative.

Tabella I - L'agricoltura in Italia sulla base delle differenti definizioni di azienda e di impresa

Fonte	Definizione	Anno	Unità	%
<i>Unità tecnico-economiche</i>				
Istat - Censimento agricolo	aziende agricole	2010	1.620.884	100
Istat - Censimento agricolo	di cui: aziende che vendono	2010	1.037.211	64
Eurostat - Key farm variables	aziende agricole individuali	2010	1.603.710	99
Infocamere – Movimprese	imprese agricole attive	2010	829.134	51
<i>Soggetti economici</i>				
Istat - Censimento agricolo	conduttori ¹⁷	2010	1.603.709	100
Istat - Censimento agricolo	capi-azienda ¹⁸	2010	1.541.123	96,1
Agea	beneficiari totali Pac	2010	1.307.130	81,5
Agea	di cui: Feaga - pagamenti diretti	2010	1.247.824	77,8
Agea	di cui: Feaga – pagamenti diversi	2010	88.895	5,5
Agea	di cui: Feasr	2010	161.110	10,0
Ministero delle Finanze - Dichiarazioni fiscali	contribuenti IVA settore primario	2010	473.071	29,5
Istat - Contabilità nazionale (media annua)	occupati indipendenti	2009	428.400	26,7
Inps - Osservatorio sulle aziende e i lavoratori agricoli autonomi	coltivatori diretti attivi	2010	316.519	19,7

Fonte: Istat, Eurostat, Infocamere, Ministero delle Finanze, Agea, Inps

¹⁷ Il conduttore è il «responsabile giuridico ed economico che sopporta il rischio della gestione aziendale sia da solo (conduttore coltivatore e conduttore esclusivamente con salariati e/o compartecipanti), sia in associazione. Il conduttore può essere una persona fisica, una società o un ente» (Istat, 2012). Il dato in tabella si riferisce ai soli conduttori persone fisiche.

¹⁸ Il capo azienda è «la persona fisica che assicura la gestione corrente e quotidiana dell'azienda. Per ciascuna azienda si considera capo azienda esclusivamente una persona. Nel caso di azienda familiare, il capo azienda è in genere il conduttore stesso; in caso di mezzadria è da considerarsi come capo azienda il mezzadro e analogamente, in caso di soccida tra due aziende agricole, il soccidario» (Istat, 2012).

Le iscrizioni nei Registri camerali delle imprese attive del comparto “Coltivazioni agricole e produzione di prodotti animali” rappresentavano nel 2010 poco più della metà delle aziende censite¹⁹. Il dato Infocamere si avvicina maggiormente a quello delle aziende censite che dichiarano di svolgere attività di vendita dei propri prodotti e servizi. Nel Censimento infatti, ben il 36% dei rispondenti dichiara di produrre per il solo autoconsumo²⁰.

Passando alla quantificazione dei soggetti economici, la diversità tra le fonti aumenta considerevolmente. Rispetto ai conduttori rilevati nel censimento, presi come riferimento, i titolari di azienda agricola che sono beneficiari degli interventi Pac sono pari all'81,5%. La maggior parte di questi (77,8%) riceve fondi dal primo pilastro in termini di pagamenti diretti o di altri pagamenti (5,5%), mentre il 10% ha ricevuto nel 2010 pagamenti a valere sulle misure dei Programmi di sviluppo rurale²¹.

Fiscalmente, infine, il settore primario conta oltre 470 mila contribuenti, lva valore di poco superiore a quelli dei lavoratori autonomi rilevati dall'Istat e dei coltivatori diretti iscritti nei registri dell'Inps.

L'immagine che si ricava da questo quadro comparativo è quella di un settore che assume una rilevanza diversa a seconda dell'aspetto che si prende in considerazione: strutturale, economico, occupazionale, fiscale. Tale diversità è una peculiarità dell'agricoltura rispetto ad altri settori economici, giacché la dimensione economico-produttiva non è la sola a tracciarne i confini, e, come in precedenza già sottolineato, il carattere multidimensionale dell'attività agricola ha assunto con il tempo una rilevanza crescente.

È necessario però focalizzare l'attenzione sulla dimensione economico-commerciale dell'agricoltura per valutare la capacità del settore di competere e di produrre reddito. Ovviamente, quest'ultimo non è il solo risultato richiesto agli agricoltori. Ma separare le imprese dall'insieme multiforme delle aziende agricole consente di comprendere meglio le dinamiche di mercato e affinare la selettività delle politiche di sostegno.

¹⁹ Infocamere, Movimprese, Statistiche online, www.infocamere.it/movimprese.

²⁰ È questo un dato che, per la sua dimensione sicuramente rilevante, desta qualche perplessità. Non si può escludere che la sopravvalutazione sia connessa alla consuetudine, specie tra le piccole aziende, di non fatturare le vendite di modesta entità. Trovandosi in queste condizioni alcuni potrebbero aver dichiarato di auto consumare tutta la produzione.

²¹ Va comunque rilevato che, mentre i pagamenti diretti del 1° pilastro hanno carattere annuale e sono tipicamente ricorrenti, quelli del 2° pilastro (specie se relativi a misure di intervento strutturale) hanno carattere saltuario. Per avere un quadro meno condizionato dalla congiuntura, sarebbe dunque interessante per il 2° pilastro considerare il numero complessivo di beneficiari su un arco di tempo più esteso (come i sette anni dell'intero periodo di programmazione).

3. Imprese e non-imprese nel censimento agricolo: aspetti metodologici

3.1 La dimensione economica

3.1.1 La produzione standard e il suo utilizzo nella nuova normativa di classificazione

Questa ricerca intende innanzitutto analizzare la distribuzione delle aziende censite con riferimento alla loro dimensione economica. Sotto il profilo metodologico si suddivideranno le aziende censite in primo luogo in base alla dimensione economica, analogamente a quanto effettuato in precedenti lavori svolti sui dati del Censimento 2000 (Rocchi, Stefani, 2005; Sotte, 2006a e 2006b), per poi suddividere ulteriormente i raggruppamenti risultanti.

Il Censimento agricolo, per le sue caratteristiche di indagine strutturale, non fornisce direttamente informazioni sulla dimensione economica delle aziende. Questa viene però stimata adottando la classificazione tipologica comunitaria che è sistematicamente applicata alle corrispondenti indagini europee. La metodologia si basa su coefficienti economici unitari (per ettaro o capo) attribuiti ai principali processi produttivi agricoli.

Dal 2010, in applicazione del Regolamento (Ce) n.1242/2008, i coefficienti base per il calcolo delle dimensioni economiche sono le “produzioni standard” (o *standard output*) che sostituiscono i precedenti “redditi lordi standard”. L’adeguamento metodologico si è reso necessario per uniformare i risultati economici aziendali, tenendo conto del nuovo regime di pagamenti disaccoppiati (rispetto ai precedenti aiuti diretti associati alle singole produzioni), ed escludendo i costi la cui struttura può variare a seconda delle tipologie aziendali (ad esempio contoterzismo passivo).

La produzione standard (o dimensione economica) aziendale, espressa in euro, è data dalla somma delle produzioni standard dei singoli processi aziendali. Queste sono ottenute moltiplicando il coefficiente unitario associato alla specifica coltura (o allevamento) per i rispettivi ettari (o capi) dell’azienda.

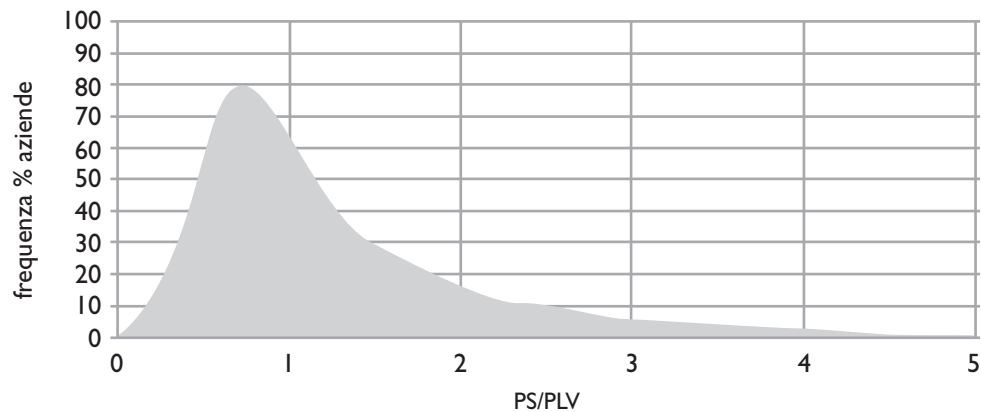
I singoli coefficienti delle produzioni standard sono stimati in Italia su base regionale e comprendono la produzione lorda del prodotto principale (ad esempio grano) e dei prodotti secondari (ad esempio paglia) calcolata come media annuale di cinque campagne produttive consecutive. In pratica, i coefficienti 2010 si riferiscono alle annate agrarie che vanno dal 2005/2006 al 2009/2010.

Oltre a misurare la dimensione economica aziendale, la produzione standard serve anche a classificare l’azienda in termini di orientamento tecnico economico (Ote) sulla base dell’indirizzo produttivo prevalente, espresso dall’incidenza di produzioni tra loro omogenee sulla produzione standard totale aziendale. Il risultato è una codifica su tre livelli gerarchici di dettaglio crescente (generale, principale, particolare) e due di indirizzo (specializzato e non specializzato).

La dimensione economica, espressa attraverso la produzione standard, rappresenta dunque una misura delle potenzialità produttive dell’azienda. Essa ovviamente non coincide con il valore della produzione effettivamente realizzata. La produzione standard infatti non risente che in minima parte di fenomeni congiunturali (variazioni dei prezzi o delle rese) che possono avere invece particolare rilevanza sui bilanci aziendali e sulla redditività.

Il grafico che segue (figura 1) evidenzia questa sostanziale differenza attraverso la distribuzione del rapporto tra produzione standard e produzione lorda vendibile, elaborata sul campione delle aziende Rica nel 2010.

Figura 1 - Distribuzione di frequenza del rapporto tra produzione standard e produzione lorda vendibile nel 2010 (densità interpolata)



Fonte: nostra elaborazione su dati Inea, Rete di informazione contabile agricola (Rica)

L'unità nelle ascisse indica la perfetta corrispondenza tra i due valori. Come si può osservare in figura 1, nella maggior parte delle aziende la produzione standard tende a sottostimare (moda=0,79%) la produzione lorda vendibile effettiva rilevata nel 2010. Per quanto l'utilizzo della produzione standard possa presentare alcune criticità interpretative, proprio per la sua relativa immunità alle variazioni congiunturali e/o locali, la sua robustezza metodologica consente una agevole comparazione tra le diverse forme aziendali e tra diversi territori.

3.1.2 La classificazione di imprese e aziende non-imprese sulla base della dimensione economica

In questa ricerca due valori soglia della dimensione economica sono considerati critici: 10 mila e 20 mila euro. Il primo corrisponde, nel 2010, a qualcosa meno di un reddito medio annuo da pensione (Inps-Istat 2012)²². Il secondo è pari al livello di reddito lordo annuale da lavoro dipendente (Inps 2012)²³. I due valori soglia possono essere considerati "redditi comparabili" e per questo motivo sono qui utilizzati come limiti di discriminazione²⁴. Le aziende che non riescono a superare la soglia di 10 mila euro difficilmente, salvo marginali eccezioni, possono essere considerate "imprese". Esse sono destinate a conservarsi per finalità di autoconsumo o per funzioni soltanto accessorie. Oppure il loro destino è quello di contrarsi e scomparire nel medio-lungo termine, a meno che, espan-

²² Pari esattamente a 10.877 euro nel 2010.

²³ Corrispondente a 20.346 euro nel 2011.

²⁴ Negli anni Settanta, in un'epoca ancora segnata dall'esodo agricolo, la direttiva socio-strutturale n.159/1972 prevedeva che il reddito medio di un lavoratore dipendente fuori dall'agricoltura potesse essere assunto come "reddito di riferimento" sotto il quale si ipotizzava non fosse assicurata la permanenza in agricoltura nel medio-lungo periodo. In realtà, la dimensione economica calcolata in termini di output standard è una misura del reddito al lordo dei costi di ammortamento e delle spese generali non attribuibili alle singole produzioni aziendali. La comparabilità è quindi solo parziale.

endosi o aggregandosi ad altre aziende simili, non escano dalla classe dimensionale che attualmente le comprende²⁵.

Ma, soprattutto se ci si proietta a più lungo termine e ci si colloca nella prospettiva del 2020 o 2030, come si fa spesso nelle analisi di scenario, anche le aziende comprese tra i due estremi (tra 10 e 20 mila euro) possono considerarsi scarsamente remunerative e quindi solo “imprese potenziali”, che diventeranno imprese vere se la loro dimensione sarà accresciuta attraverso ampliamenti e investimenti integrativi fino a oltrepassare la seconda soglia.

Chiameremo dunque “*aziende non-imprese*” quelle al di sotto di 10 mila euro di dimensione economica, “*aziende intermedie*” quelle tra 10 mila e 20 mila euro di dimensione economica e “*imprese*” quelle sopra i 20 mila euro. Tra queste ultime considereremo “*piccole imprese*” quelle sotto i 100 mila euro di dimensione economica e “*grandi imprese*” quelle sopra quella soglia²⁶.

A evitare ogni possibile equivoco, quando con riferimento alla dimensione economica si ci si riferisce a questi aspetti, è necessario precisare che non si intende sottovalutare il ruolo delle aziende sotto i 10 mila (o 20 mila) euro di dimensione economica per le loro funzioni sociali, ambientali, paesaggistiche o culturali. Oppure, anche per le funzioni di investimento e di riserva di valore che rappresentano per tantissime famiglie italiane a fronte delle altre opportunità di investimento. Esse sono peraltro la materializzazione fisica, tangibile, della ricerca di sicurezza e della capacità di risparmio e investimento della famiglia, operata da successive generazioni e trasmessa da padre in figlio. Spesso inoltre, in funzione di produzione per l'autoconsumo, contribuiscono al tempo stesso al miglioramento delle condizioni economiche della famiglia (per i minori costi dell'alimentazione), al mantenimento di standard alimentari di qualità e alla conservazione di una diffusa sensibilità ambientale, mentre sono occasione di svago e di esercizio fisico per giovani e anziani.

Al tempo stesso, osservando il rovescio della medaglia, bisogna rilevare che la persistenza nel lungo periodo di tantissime piccole aziende rende più complessa l'aggregazione dell'offerta, ostacola la adozione e la diffusione degli standard e l'adeguamento normativo, assorbe risorse pubbliche, implica un apparato pubblico sovradimensionato e genera notevolissimi costi amministrativi, sproporzionati rispetto al contributo del settore.

Queste aziende sono una peculiarità italiana in Europa, che distingue il nostro Paese da tutti gli altri. Allo stesso modo, come ad esempio in Gran Bretagna, la tipica configurazione edilizia costituita da basse costruzioni a schiera, ha una maggiore dispersione territoriale rispetto all'Italia e si caratterizza per la presenza, davanti e dietro all'abitazione di due appezzamenti di dimensione ridotte (un *front-yard* e un *back-yard*) spesso con funzioni soltanto estetico-ricreative, ma anche talora produttive per l'autoconsumo. Questi appezzamenti, per la loro natura, sono considerati pertinenza dell'abitazione nella tradizione anglosassone.

²⁵ L'assunzione per cui le aziende agricole sotto i 10 mila euro di dimensione economica siano da considerare sottodimensionate per essere considerate imprese potrebbe avere delle eccezioni dovute alle modalità di calcolo della produzione standard. Dal momento, infatti, che questa deriva dalla moltiplicazione di valori medi unitari, ad ettaro o a capo, per le corrispondenti dimensioni delle attività aziendali, vengono del tutto trascurati tutti i possibili redditi derivanti dalla prestazione di servizi, tipici in agricoltura, quali quelli agrituristici, contoterzistici, vendita diretta, eccetera. In questi casi, quando l'attività di servizio fosse prevalente (in teoria non dovrebbe accadere, almeno per l'agriturismo, e in ogni caso risulterebbe un'azienda “non classificata” per Ote), la dimensione economica effettiva dell'azienda risulterebbe sottostimata dalla produzione standard. Il peso assoluto e relativo di queste eccezioni è comunque molto modesto.

²⁶ Evidentemente il concetto di grande impresa in questi casi è utilizzato con specifico riferimento alle peculiarità dell'agricoltura. Niente a che vedere con il concetto di grande impresa applicato agli altri settori. È solo il caso di ricordare che, in base alla Raccomandazione della Commissione 2003/361/Ce del 6 maggio 2003, sono piccole imprese fuori dall'agricoltura quelle che impiegano meno di 50 persone e il cui fatturato annuo o totale di bilancio non supera i 10 milioni di euro.

In Italia, appezzamenti di analoghe dimensioni, esterni come sono alla struttura abitativa e urbana, sono censiti come aziende agricole. È evidente dunque che, per le funzioni alle quali sono adibiti e per le forti ragioni affettive che evocano, essi svolgono funzioni decisamente rilevanti che necessitano di specifiche forme di regolamentazione (nell'utilizzo, nel trasferimento di proprietà, fiscali). Ma sono semplicemente cosa differente dall'impresa, che ha altri connotati distintivi, altri obiettivi e svolge altre funzioni di interesse privato e collettivo, tanto da richiedere altre, specifiche, forme di regolamentazione ed altre, specifiche, politiche.

Il Censimento Generale dell'Agricoltura offre altre informazioni utili per discriminare ulteriormente il sistema delle aziende dell'agricoltura italiana e suddividendo ulteriormente la classificazione ora esposta fondata sulla dimensione economica.

Tra queste sono state in particolare selezionate le seguenti tre:

- lavoro svolto in azienda, distinguendo le aziende tra quelle che si collocano sopra o sotto il limite di 50 giornate di lavoro all'anno;
- autoconsumo, discriminando le aziende in tre gruppi: quelle in cui all'autoconsumo è destinata tutta, più del 50% o meno del 50%, della produzione finale,
- contoterzismo passivo, distinguendo le aziende in cui una o più coltivazioni sono state completamente affidate a contoterzisti dalle altre in cui questa eventualità non è occorsa.

La combinazione delle quattro classi di dimensione economica selezionate (<10 mila euro, 10-20 mila, 20-100 mila, >100 mila) con le due relative al lavoro in azienda (più o meno di 50 giornate/anno), le tre riguardanti l'autoconsumo (solo autoconsumo, autoconsumo prevalente, autoconsumo non prevalente) e le due della presenza (o assenza) di affidamento totale al conto terzi di almeno una coltivazione dà luogo a 48 possibili combinazioni. Alcune di queste, come era da aspettarsi, presentavano una incidenza particolarmente modesta. Tenendo conto anche di questo aspetto, le combinazioni sono state riassunte in prima istanza in otto gruppi come rappresentato sinteticamente in figura 2.

Figura 2 - Lo schema di classificazione adottato

Dimensione economica	Giornate lavoro nell'anno	Autoconsumo					
		Tutta la prod. finale		>50% della prod. finale		≤50% della prod. finale	
		Contoterzismo passivo (affidamento completo di una o più coltivazioni)					
		Si	No	Si	No	Si	No
<10k euro	≤ 50	Non imprese di solo autoconsumo		Non imprese di autoconsumo prevalente		Non imprese con attività comm.le prevalente	
	> 50						
≥ 10k a < di 20 k	≤ 50	Aziende intermedie di solo autoconsumo		Aziende intermedie di autocons. preval.		Aziende intermedie disattivate	
	> 50					Az. intern. imprese potenziali	
≥ 20k a < di 100 k	≤ 50					Imprese parzialm. disattivate	
	> 50	Imprese totalmente disattivate		Imprese parzialm. disattivate		Aziende imprese piccole	
≥ 100k	≤ 50					Imprese parzialm. disattivate	
	> 50			Imprese parzialm. disattivate		Aziende imprese grandi	

Le aziende *non-imprese* sono state classificate in tre gruppi sulla base esclusivamente della variabile autoconsumo:

- *Non-imprese di solo autoconsumo*;
- *Non-imprese di autoconsumo prevalente*;
- *Non-imprese con modesta attività commerciale*.

Le aziende intermedie sono state classificate in due gruppi:

- *Aziende intermedie non imprese*, che comprendono le aziende intermedie:
 - a) di solo autoconsumo;
 - b) di autoconsumo prevalente;
 - c) che registrano meno di 50 giornate di lavoro e/o affidano totalmente almeno una coltura ad imprese conto-terziste;
- *Aziende intermedie imprese potenziali* (quando non ricadono nel caso precedente).

Infine, le aziende sopra i 20 mila euro di dimensione economica, sono state classificate come segue:

- *Imprese totalmente o parzialmente disattivate*, che comprendono:
 - a) aziende di solo autoconsumo o di autoconsumo prevalente e meno di 50 giornate di lavoro annuo²⁷;
 - b) aziende di autoconsumo prevalente e più di 50 giornate di lavoro annuo o di affidamento totale di almeno una coltura ad imprese conto-terziste;
- *Imprese agricole piccole*, quando non ricadono nel caso precedente e hanno una dimensione economica inferiore a 100 mila euro;
- *Imprese agricole grandi*, quando non ricadono nei casi precedenti e hanno una dimensione economica superiore a 100 mila euro.

²⁷ In questo gruppo possono anche essere comprese anche imprese dimensioni relativamente grandi che adottano ordinamenti produttivi particolarmente estensivi. Un esempio potrebbe essere quello delle imprese cerealicole specializzate ad alto livello di meccanizzazione e di efficienza.

4. I risultati statistici a livello nazionale

4.1 Una prima quantificazione di sintesi

I dati relativi all'intero Paese sono esposti in tabella 2. Come si può notare, nonostante il consistente ridimensionamento (-32,4 per cento) del numero di aziende censite rispetto al 2000, nel 2010 il 67,0% delle aziende non raggiunge ancora la soglia dei 10 mila euro/anno di dimensione economica. Entrando nel dettaglio, nel gruppo delle aziende non-imprese si può notare il peso prevalente in termini numerici delle aziende di solo o prevalente autoconsumo (54,3% delle non-imprese). Esse rappresentano più di un terzo (36,4%) di tutte le aziende censite. La restante quota, che commercializza la parte prevalente della propria produzione rappresenta un ulteriore 30,6% del totale delle aziende censite.

Le aziende intermedie (con dimensione economica tra 10 e 20 mila euro) rappresentano l'11,1% del totale censito. Anche nell'ambito di questa classificazione appare consistente il peso delle aziende tendenzialmente disattivate che rappresentano il 4,7% del totale censito.

Infine il peso complessivo delle imprese (sopra 20 mila euro) è pari al 21,9% del totale suddiviso in 13,9% di imprese piccole e 5,2% di imprese grandi e, nonostante le dimensioni, un ulteriore 2,8% di imprese totalmente o parzialmente disattivate.

Tabella 2 - Le aziende agricole in Italia in base alla dimensione economica (2010)

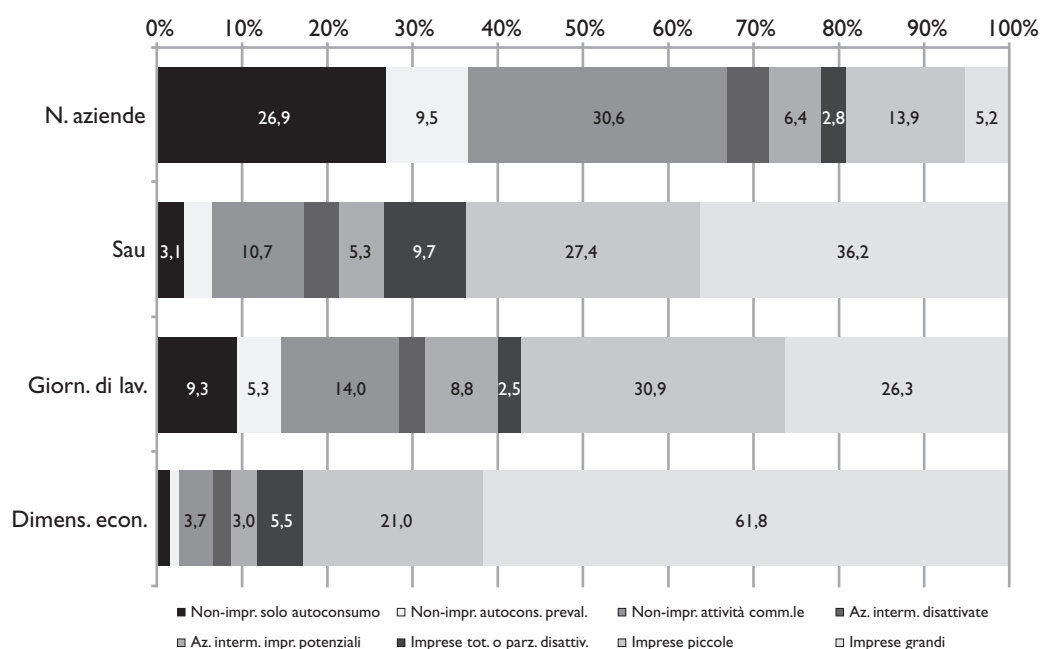
ITALIA	Aziende		Sau		Giornate lavoro		Dimensione economica totale	
	n.(000)	%	ha (000)	%	gg (000)	%	mIn €	%
Non-imprese di solo autoconsumo	437	26,9	404	3,1	23.341	9,3	824	1,7
Non-imprese di autoconsumo preval.	154	9,5	433	3,4	13.199	5,3	560	1,1
Non imprese con attività comm.le	495	30,6	1.382	10,7	35.183	14,0	1.848	3,7
Aziende intermedie disattivate	77	4,7	528	4,1	7.179	2,9	1.064	2,2
Aziende interm. imprese potenziali	103	6,4	684	5,3	22.003	8,8	1.502	3,0
Az. imprese tot. o parz. disattivate	45	2,8	1.247	9,7	6.287	2,5	2.731	5,5
Imprese piccole	226	13,9	3.523	27,4	77.605	30,9	10.389	21,0
Imprese grandi	84	5,2	4.656	36,2	66.009	26,3	30.542	61,8
Totale	1.621	100	12.856	100	250.806	100	49.460	100

Fonte: nostre elaborazioni su dati del 6° Censimento Generale dell'Agricoltura, 2010

Sintetizzando, su un milione e 620 mila aziende agricole censite, solo 310 mila possono considerarsi propriamente impresa e altre 100 mila circa con dimensione economica relativamente più contenuta potrebbero aggiungersi alle precedenti adottando una definizione di impresa più estensiva. Delle restanti aziende, 590 mila sono di esclusivo o prevalente autoconsumo, 495 mila presentano una dimensione economica troppo modesta per qualificarsi pienamente impresa ed altre 112 mila con dimensioni maggiori presentano caratteristiche tali da ipotizzare che siano disattivate.

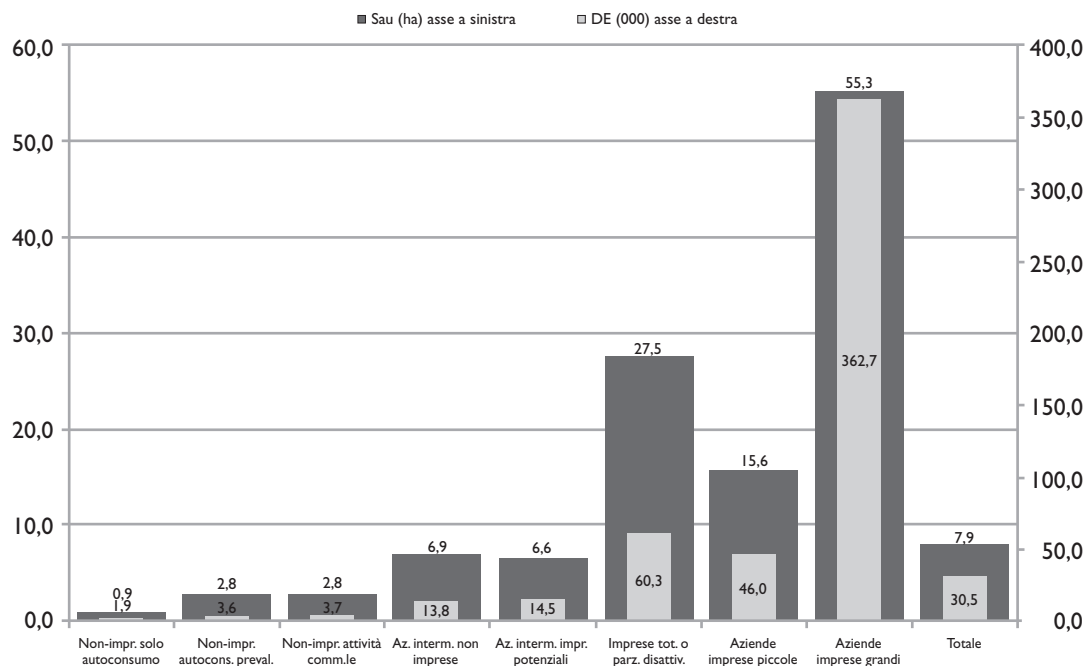
I rapporti ora descritti decisamente si invertono se si prendono in considerazione le altre variabili della tabella 2: Sau, giornate di lavoro e, soprattutto, dimensione economica complessiva. La figura 3 consente di cogliere meglio le dimensioni dei fenomeni descritti sia dal punto di vista territoriale della superficie agricola utilizzata interessata, sia del valore economico della produzione. Il 19,1% delle imprese svolge la sua attività sul 63,6% della Sau e concentra su sé il 57,2% delle giornate di lavoro totali. Ma il dato che più sorprende è quello relativo alla dimensione economica del gruppo delle imprese: esse rappresentano ben l'82,8% della dimensione economica complessiva dell'agricoltura italiana. Dall'altro lato della figura, di converso, appare evidente il peso economico particolarmente modesto delle aziende non imprese e anche di quelle classificate intermedie.

Figura 3 - L'agricoltura italiana per dimensione economica delle aziende



Fonte: nostre elaborazioni su dati del 6° Censimento Generale dell'Agricoltura, 2010

La figura 4, che raccoglie i valori medi di Sau e dimensione economica per ciascun gruppo, consente di esaminare più in dettaglio i connotati specifici delle principali aggregazioni ottenute, evidenziando la presenza di una netta partizione tra i vari gruppi di aziende. Il carattere accessorio delle aziende non-imprese appare evidente: esse dispongono mediamente di solo 2 ettari e hanno una dimensione economica pari a 2.980 euro (248 euro al mese). Tra queste aziende non-imprese, quelle di autoconsumo esclusivo o prevalente, come era da aspettarsi, hanno una dimensione ancora più contenuta (1,4 ettari e 2.345 euro di dimensione economica), ma anche quelle che commercializzano in prevalenza la propria produzione sono allineate verso il basso (2,8 ettari e 3.730 euro di dimensione economica).

Figura 4 - Valori medi delle aziende agricole in termini di Sau e di dimensione economica

Fonte: nostre elaborazioni su dati del 6° Censimento Generale dell'Agricoltura, 2010

Sul piano opposto, il 13,9% di imprese piccole tra 20 e 100 mila euro coltiva 15,6 ettari per una dimensione economica media di 46 mila euro, e il 5,2% di imprese grandi coltiva in media 55,3 ettari per una dimensione media di oltre 360 mila euro.

È interessante notare come, mentre in agricoltura la forma di conduzione individuale sia di gran lunga prevalente (96,1%), tra le imprese cresce significativamente il peso delle forme societarie: 7,4% tra le imprese piccole e addirittura 30,3% tra le imprese grandi.

4.2 Aspetti occupazionali e demografici

4.2.1 La distribuzione del lavoro

Altri due possibili interessanti rapporti tra queste variabili sono quelli tra giornate di lavoro e numero di aziende e tra dimensione economica (espressa in termini di standard *output*) e giornate di lavoro. La dimensione economica dell'azienda, infatti, può essere considerata espressione della moltiplicazione per ciascun gruppo j tra questi due rapporti secondo la formula:

$$\frac{\text{Standard output } j}{\text{n.aziende } j} = \frac{\text{Standard output } j}{\text{Giornate di lavoro } j} * \frac{\text{Giornate di lavoro } j}{\text{n.aziende } j}$$

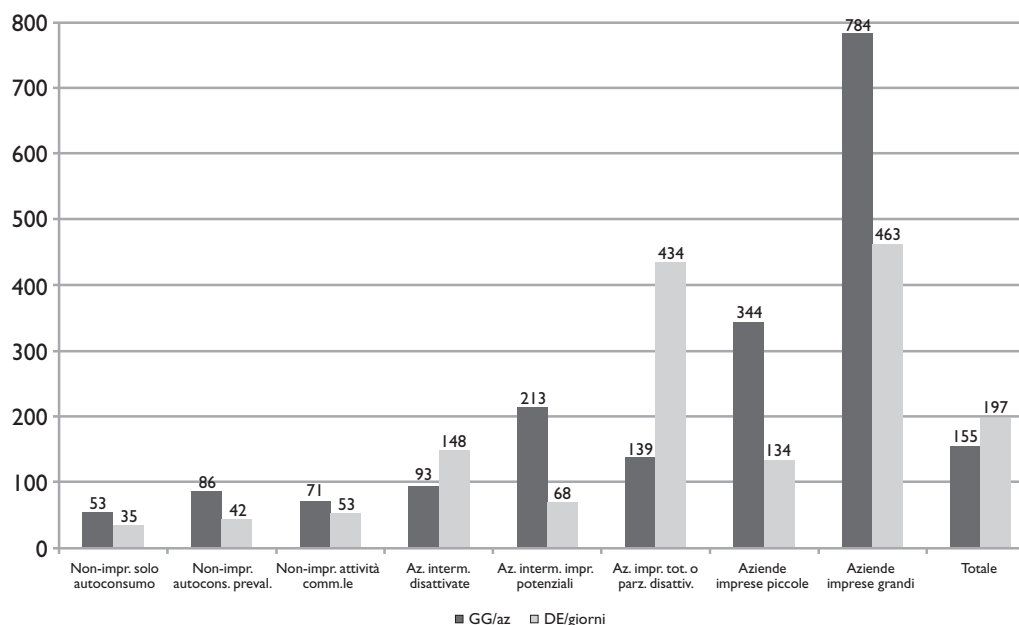
Entrambi i rapporti sono riportati nella figura 5. Il primo consente innanzitutto di verificare la molto modesta capacità delle aziende non-imprese nell'offrire occasioni occu-

pazionali sia pure a part-time. È questa una peculiarità che non sorprende nelle aziende di autoconsumo esclusivo o prevalente, con rispettivamente 53 e 86 giorni/anno e basso livello di produttività (35 e 42 euro/giornata), che si giustifica anche in relazione alle finalità hobbistiche e ricreative dell'esercizio dell'agricoltura. Ma l'aspetto più interessante riguarda le non-imprese con attività commerciale prevalente. Con 71 giorni/anno, infatti, quel tipo di aziende impiega al massimo un part-time del conduttore relativamente secondario rispetto ad altri impieghi. Se poi si considera che in termini di standard output a giornata queste aziende producono solo 53 euro (appena più di un quarto della media sul totale delle aziende: 197), si ha l'immagine di una attività a basso livello di efficienza a carattere soltanto accessorio.

Una situazione non molto dissimile si registra per le aziende intermedie che sono state classificate come imprese potenziali. Con 213 giornate/anno esse offrono opportunità occupazionali ad una persona a tempo pieno, ma la produttività (68 euro/giornata) rimane molto bassa rispetto alla media censuaria e, in particolare è pari alla metà di quella delle imprese piccole.

Queste ultime invece mostrano una condizione decisamente coerente con la definizione di azienda impresa, seppure una notevole differenza caratterizzi le piccole imprese a confronto delle grandi. Le prime con 344 giornate/azienda offrono occupazione a i più di una persone a tempo pieno (coerentemente con il carattere familiare dell'agricoltura italiana professionale) e, con 134 euro/giornata, mostrano una produttività di tutto rispetto, le seconde con 784 giornate/azienda offrono lavoro in media a più di tre persone a tempo pieno, ma mostrano una produttività del lavoro straordinariamente alta (463 euro a giornata) indice al tempo stesso di una notevole efficienza, ma anche di una tendenza a risparmiare lavoro tenendo alta la sua produttività.

Figura 5 - Occupazione e produttività del lavoro nelle diverse tipologie aziendali (Giornate di lavoro/numero aziende, standard output totale / giornate di lavoro)



Fonte: nostre elaborazioni su dati del 6° Censimento Generale dell'Agricoltura, 2010

Un'ultima considerazione va dedicata alle imprese parzialmente o totalmente disattivate. Queste, al pari delle aziende intermedie e delle aziende non-imprese, mostrano livelli relativamente bassi di impiego e alti di produttività del lavoro. Un risultato che può essere conseguente al ricorso a lavoro esterno (contoterzismo passivo), alla adozione di ordinamenti decisamente estensivi, alla semplificazione degli ordinamenti produttivi.

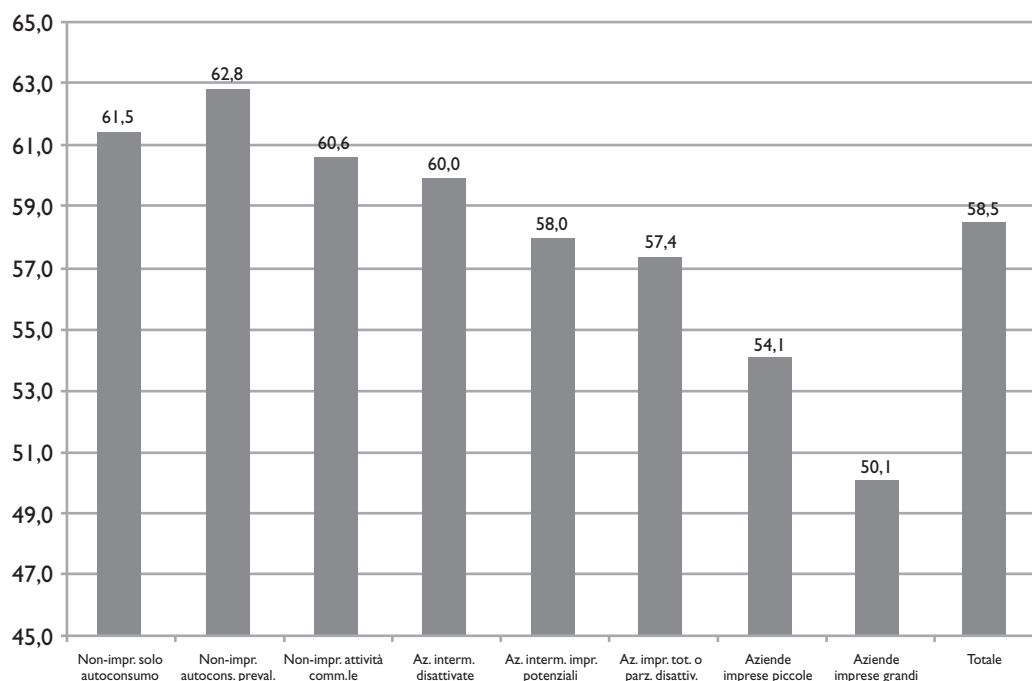
4.2.2 La distribuzione per età e per livello di istruzione del conduttore

Il Censimento offre anche altre informazioni per meglio qualificare la differenza tra i gruppi selezionati. La figura 6 rappresenta l'età media dei conduttori.

Come è noto, il problema del ricambio generazionale, già molto acuto nell'agricoltura europea, è particolarmente grave in Italia che, con il Portogallo, presenta l'indice di invecchiamento più elevato di tutta l'Ue (Sotte *et al.*, 2005). Come era prevedibile, il fenomeno dell'invecchiamento si concentra decisamente nelle *aziende non-imprese*, dove l'età media del conduttore supera sistematicamente i sessanta anni.

L'età resta significativamente alta anche nel caso delle aziende intermedie, mentre un significativo abbassamento a 54,1 anni in media si registra per le imprese piccole e un'ulteriore diminuzione a 50,1 anni per quelle grandi. Non si può dire con questi dati che si possa sottovalutare il problema del ringiovanimento e del ricambio generazionale, ma considerando che generalmente, a parte casi sporadici, neanche negli altri settori economici si diventa imprenditori da giovanissimi, si può concludere che i dati decisamente allarmanti rilevati sulla media di tutti i conduttori non fanno giustizia delle profonde differenze tra i gruppi analizzati.

Figura 6 - Età media dei conduttori



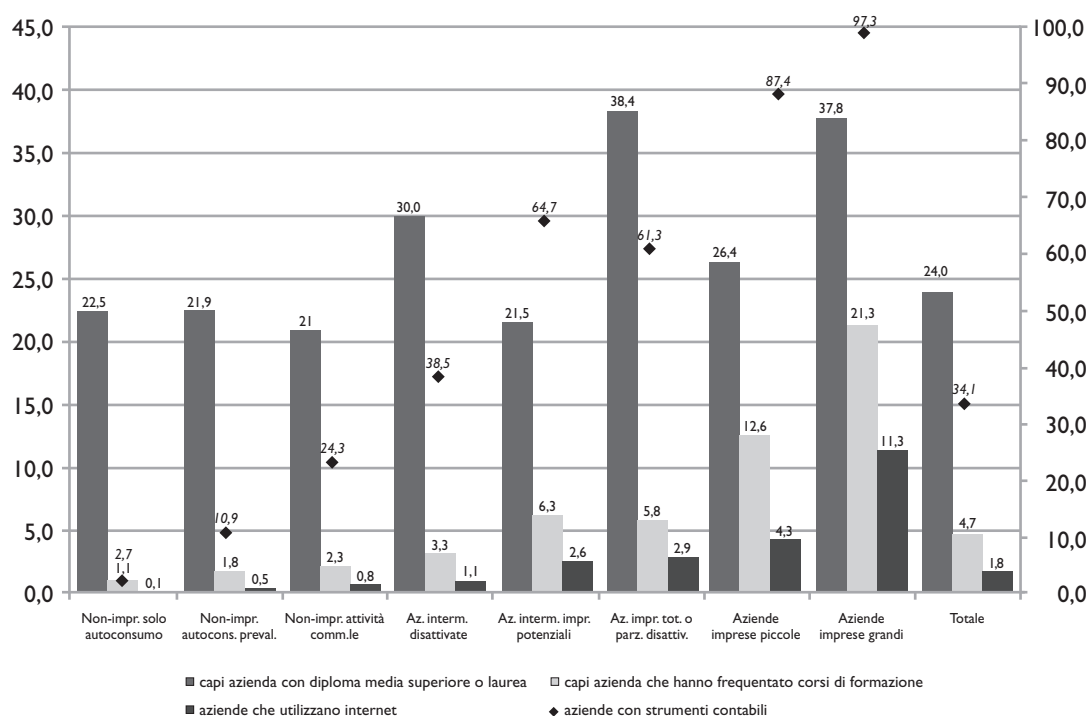
Fonte: nostre elaborazioni su dati del 6° Censimento Generale dell'Agricoltura, 2010

Non ha infatti nessuna rilevanza pratica l'età dei conduttori auto consumatori o comunque di coloro che esercitano l'agricoltura in via accessoria; l'impiego in una agricoltura hobbistica e di autoconsumo è anzi una attività apprezzabile e salutistica per anziani e pensionati. Ben altra cosa è l'invecchiamento nelle imprese dove servono competenze adeguate, visione strategica e motivazioni per investimenti che, specie in agricoltura, hanno tempi di ritorno lunghi. Ma ciò che l'analisi svolta mostra è che il fenomeno dell'invecchiamento è meno drammatico di quanto appare se si osserva la media del settore.

Una conferma delle profonde differenze rilevate tra imprese e non-imprese con riferimento all'età e della migliore qualità delle imprese rispetto alle altre può essere tratta analizzando alcune altre caratteristiche aziendali.

Il Censimento agricolo offre informazioni sul conduttore con riferimento alla sua formazione scolastica, alla sua eventuale frequenza a corsi di formazione, all'utilizzo di Internet nella gestione aziendale e alla tenuta sistematica di una contabilità. I risultati sono esposti nella figura 7.

Figura 7 - Informazioni sul livello qualitativo del conduttore e della gestione aziendale



Fonte: nostre elaborazioni su dati del 6° Censimento Generale dell'Agricoltura, 2010

Riguardo alla formazione dei conduttori agricoli, nel quadro del significativo elevamento della formazione scolastica, si conferma innanzitutto la migliore formazione dei titolari di piccola e soprattutto grande impresa agricola. In secondo luogo appare particolarmente evidente l'ancora più elevato livello di istruzione dei titolari di aziende disattivate. Segno evidente di una condizione sociale e professionale (in altre occupazioni) tale da motivare un impegno non più che accessorio e orientato al risparmio del lavoro nel settore primario.

Alla migliore formazione scolastica dei titolari di imprese si accompagna anche una loro significativa maggiore propensione all'aggiornamento professionale (testimoniata dai dati sulla frequenza a corsi di formazione) ed una maggiore (seppure in complesso ancora decisamente bassa) integrazione in Internet.

Le informazioni disponibili sulla diffusione della contabilità dimostrano che, mentre nel lato delle imprese lo strumento contabile è pressoché di uso generalizzato, esso è usato sporadicamente nelle aziende non imprese, e numerose sono le aziende intermedie che non ne fanno uso.

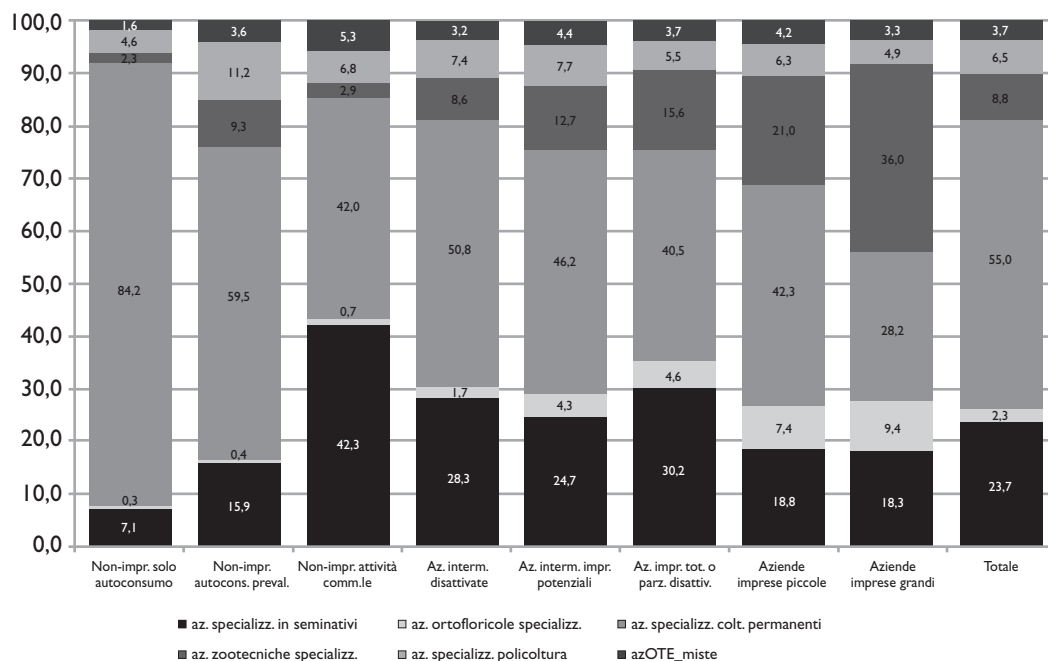
4.3 Dimensione economica e specializzazioni produttive

4.3.1 Ordinamenti intensivi ed estensivi

Un approfondimento molto interessante riguarda la specializzazione produttiva dei rispettivi gruppi. L'analisi presentata in figura 8 è fondata su una aggregazione degli ordinamenti tecnico-economici (Ote) offerti dal censimento (Commissione europea, 2008) in cinque categorie:

- aziende specializzate nei seminativi;
- aziende specializzate in ortofloricoltura;
- aziende specializzate nelle colture permanenti;
- aziende specializzate zootecniche;
- aziende specializzate in policoltura;
- aziende miste²⁸.

Figura 8 - Gli ordinamenti tecnico economici adottati nei diversi gruppi di aziende (Quote percentuali)



Fonte: nostre elaborazioni su dati del 6° Censimento Generale dell'Agricoltura, 2010

²⁸ Le aziende sono considerate specializzate se le colture o gli allevamenti di riferimento rappresentano complessivamente almeno i 2/3 dello standard *output* totale aziendale, sono considerate aziende miste quelle non ricadenti nella definizione di azienda specializzata e quindi escluse dalle altre classi.

L'aspetto che per primo risalta all'occhio osservando le aziende non imprese orientate all'autoconsumo assoluto o prevalente (prime due colonne della figura) riguarda il peso delle colture permanenti. Evidentemente, mentre piccoli orti e frutteti a carattere familiare per autoconsumo, generalmente annessi alle abitazioni, sono esclusi dal campo di osservazione, sono invece inclusi i tanti piccolissimi vigneti e oliveti che evidentemente ricadono in questa classificazione.

Altro aspetto rilevante è quello dell'evidente specializzazione cerealicola a fronte della notevole despecializzazione in tutte le attività più intensive di lavoro e bisognose di cure costanti nel corso dell'anno (ortofloricoltura e zootecnia in particolare). Un aspetto questo che conferma il carattere accessorio dell'attività agricola in questo gruppo, che altrimenti, proprio per la poca Sau a disposizione e per le dimensioni economiche ridotte, sarebbe stato indotto a una relativa maggiore ricerca di ordinamenti produttivi intensivi.

Un altro risultato particolarmente evidente è la tendenza della specializzazione zootecnica e ortofloricola a concentrarsi nelle imprese, specie in quelle di maggiori dimensioni. Si consideri che la specializzazione zootecnica, che è caratteristica del 22% delle imprese grandi e del 15% delle imprese piccole, si riduce drasticamente quando la dimensione economica scende (9,6% delle aziende intermedie potenziali imprese e solo 3% nelle aziende non imprese con attività commerciale prevalente) e ancor più nel caso di aziende disattivate.

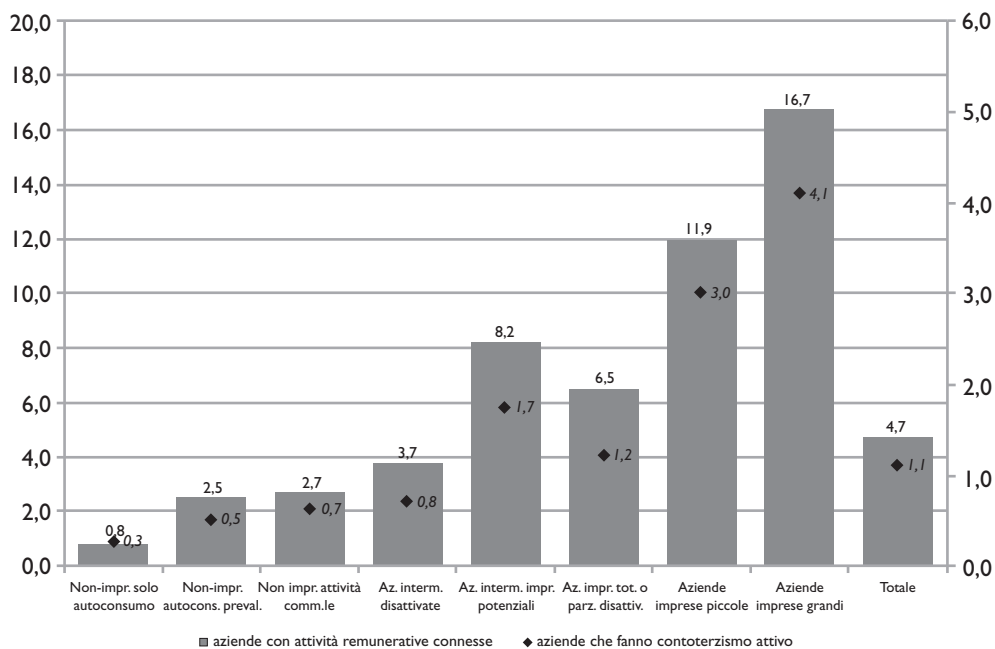
Al tempo stesso, tra le imprese sono sottorappresentate le specializzazioni nella cerealicoltura e nella policoltura. Evidentemente a distinguere i gruppi tra di loro c'è anche il differente atteggiamento imprenditoriale. Le imprese, che mirano al profitto, e quindi all'efficienza, adottano ordinamenti produttivi specializzati e tecniche attente alla massimizzazione della produzione di tutti i fattori impiegati. In questa direzione tendono (almeno in parte) anche le intermedie imprese potenziali.

All'opposto, le aziende disattivate sono quelle che rifiutano soprattutto le specializzazioni zootecniche e ortofloricole, mentre tendono a preferire gli ordinamenti estensivi cerealicoli e in colture permanenti, compatibili sia con un impegno personale del conduttore meno costante nel tempo e favoriti, come dalla definizione stessa di disattivazione qui adottata, da un maggiore ricorso al contoterzismo.

4.3.2 Forme di diversificazione

La figura 9 consente di comprendere l'orientamento delle diverse tipologie di aziende nei confronti delle opportunità di diversificazione. Il Censimento 2010 offre in particolare due indicatori per gettare della luce su questo fenomeno quando chiede ai conduttori l'eventuale presenza di "attività remunerative connesse" e di "attività di contoterzismo attivo". In entrambi i casi si nota una netta crescita dei due fenomeni passando dalle non imprese alle imprese. Come era poi da aspettarsi, la presenza di attività integrative dei due tipi tende a diminuire passando nelle varie categorie dalle aziende più strutturate a quelle tendenzialmente disattivate.

Rapportando queste informazioni con quelle del precedente paragrafo, si potrebbe concludere che al crescere dell'impegno imprenditoriale le imprese agricole tendano ad adottare ordinamenti produttivi specializzati, puntando su specifiche colture o attività zootecniche, abbandonando le tradizionali policolture miste e l'integrazione tra coltivazione e allevamento; ma di fronte alla domanda di servizi aggiuntivi o anche in relazione alla disponibilità di fattori di produzione (macchine) non pienamente utilizzati nel corso dell'anno, non disdegnino di aprire la propria azienda ad attività integrative (ad esempio agriturismo) od offrire i propri servizi meccanici ad altre aziende disattivate.

Figura 9 - Gli ordinamenti tecnico economici adottati nei diversi gruppi di aziende (Quote percentuali)

Fonte: nostre elaborazioni su dati del 6° Censimento Generale dell'Agricoltura, 2010

4.4 La composizione dei ricavi lordi aziendali

Un'ultima informazione, di grande interesse reperibile all'interno dei dati censuari riguarda la composizione percentuale dei ricavi lordi aziendali suddivisi in:

- vendita di prodotti aziendali;
- altre attività remunerative connesse all'azienda;
- pagamenti diretti. In figura 10 è riportato il peso percentuale delle ultime due componenti²⁹.

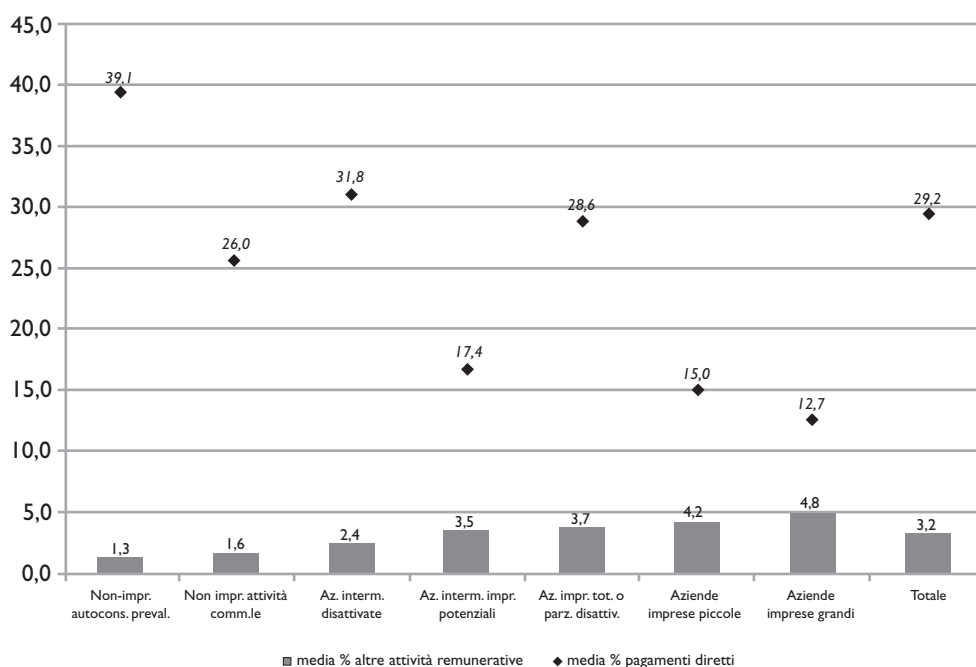
Le altre attività lucrative rappresentano una modesta componente dei ricavi (3,2% nella media di tutte le aziende censite). Il loro peso comunque cresce man mano che si passa dalle aziende non-imprese alle imprese. All'opposto, i pagamenti diretti, che rappresentano il 29,2% dei ricavi lordi complessivi dell'agricoltura italiana, hanno un peso declinante con la dimensione economica e con l'impegno imprenditoriale del conduttore. Già tra le aziende non-imprese si nota una diminuzione molto significativa dell'incidenza dei pagamenti diretti tra quelle prevalentemente auto consumatrici e le altre che commercializzano la maggior parte della propria produzione (da 39,1% a 26,0%). Un divario ancora più consistente (da 31,8% a 17,4%) si registra nelle aziende intermedie tra non-imprese e imprese potenziali. Il fenomeno trova conferma anche tra le imprese, dove il peso dei pagamenti è massimo tra quelle disattivate e minimo tra quelle più direttamente impegnate nell'attività imprenditoriale.

²⁹ Per ovvie ragioni è stato escluso da questa figura il gruppo delle aziende non imprese esclusivamente auto consumatrici dal momento che, per definizione, i pagamenti diretti rappresentano la pressoché totale fonte di ricavo essendo anche risoria la presenza di altre attività lucrative.

La conclusione è comunque decisamente interessante. Il sostegno comunitario dei pagamenti diretti della Pac tende a pesare di più sui ricavi delle aziende non-imprese e soprattutto delle aziende meno attive dal punto di vista imprenditoriale, oscillando intorno al 30%. Nelle imprese, invece, l'incidenza dei pagamenti diretti sui ricavi complessivi è decisamente più modesta, variando in media tra 12,7% e 15%, in relazione inversa rispetto alla dimensione economica.

Ovviamente, sarebbe stato ancora più interessante conoscere l'incidenza dei pagamenti diretti non sui ricavi lordi, ma sui redditi effettivi. Questo avrebbe consentito di verificare quanto effettivamente quel sostegno, pur se più ridotto nelle imprese che nelle non-imprese, giochi nelle prime un ruolo cruciale nel mantenimento dell'equilibrio economico.

Figura 10 - La composizione dei ricavi lordi aziendali (Quote percentuali)



Fonte: nostre elaborazioni su dati del 6° Censimento Generale dell'Agricoltura, 2010

5. L'analisi territoriale delle tipologie aziendali

5.1 La distribuzione delle imprese e delle non-imprese

La stessa metodologia di classificazione delle aziende, applicata per il paragrafo precedente a livello nazionale, è stata ripetuta per ripartizione geografica e regione. Al fine di contenere la numerosità delle informazioni da presentare, si è scelto di concentrare l'attenzione soltanto sui risultati principali e di fare soprattutto riferimento nel testo alle ripartizioni geografiche, mentre i principali risultati a livello regionale sono raccolti in appendice.

Il quadro generale è rappresentato in tabella 3 che illustra la dimensione delle singole ripartizioni in termini di numerosità aziendale, ampiezza delle superfici agricole utilizzate, giornate di lavoro impiegate e valore della produzione standard.

Tabella 3 - Quadro generale dell'agricoltura italiana per ripartizioni geografiche nel 2010

Area	Aziende (unità)	%	SAU (ettari)	%	Giornate di lavoro (migliaia)	%	Produzione standard (mln.euro)	%
Nord-Ovest	145.243	9	2.096.985	16	43.466	17	11.688	24
Nord-Est	251.859	16	2.471.852	19	55.113	22	13.924	28
Centro	252.012	16	2.191.651	17	37.871	15	6.949	14
Sud	691.281	43	3.554.349	28	79.866	32	10.446	21
Isole	280.489	17	2.541.211	20	34.489	14	6.454	13
Italia	1.620.884	100	12.856.048	100	250.806	100	49.460	100

Fonte: Istat, Censimento generale agricoltura 2010

Come si può notare le differenziazioni territoriali sono molto marcate. Il 60% delle aziende censite è concentrato nel Sud e nelle Isole, quota che scende al 48% in termini di Sau e al 34% come produzione standard. Viceversa le due ripartizioni settentrionali rappresentano oltre la metà del valore della produzione, ma solo un quarto delle aziende totali. Il divario tra Nord e Sud si conferma quindi e si evidenziano due sistemi agricoli marcatamente diversi, più strutturato quello del Nord, in contrapposizione a quello meridionale più polverizzato.

Queste peculiarità si riflettono nella riclassificazione delle aziende in base alla metodologia adottata in questo studio (tabella 4). Le non-imprese tendono a prevalere soprattutto nel Sud e nelle Isole, ma questa tipologia è molto diffusa anche nel Centro.

In valori assoluti, il numero di imprese agricole è maggiore nel Mezzogiorno (Sud più Isole) rispetto al Nord (rispettivamente 136.007 unità contro 132.683), anche se, in termini di dimensioni aziendali, le imprese piccole caratterizzano il Sud mentre le grandi prevalgono al Nord. Osservando invece la distribuzione percentuale, le imprese si prevalgono nel Nord e le aziende non-imprese nel Centro-Sud.

Per una analisi di maggiore dettaglio, in figura 11 sono riportate due cartine geografiche equalizzate in cui la superficie di ogni regione è proporzionata alla numerosità rispettivamente di aziende non-imprese e di imprese³⁰. La presenza imprenditoriale è

³⁰ Le due rappresentazioni sono cartogrammi "zona pari" in cui ciascun territorio regionale è ridimensionato in base alla variabile da associare. L'elaborazione è stata effettuata con il programma Qgis (plugin cartogram creator).

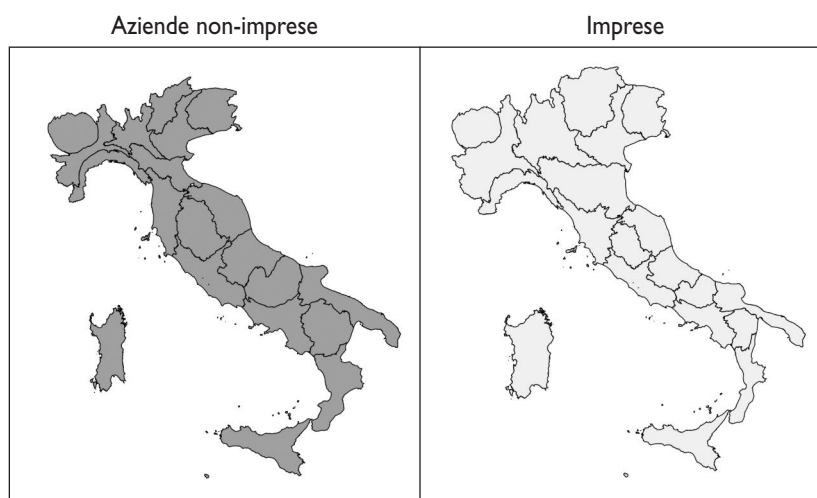
dunque diffusa in tutto lo Stivale, ma nell'agricoltura meridionale è offuscata dalla presenza soverchiante (più di quanto non avvenga nel Nord) delle aziende non-imprese. In particolare in Sicilia e Puglia, la numerosità in assoluto delle imprese di piccola dimensione tocca i valori massimi tra tutte le regioni, anche se in percentuale a livello regionale pesano circa la metà che in alcune regioni del Nord come Emilia-Romagna e Piemonte.

Tabella 4 - Le aziende censite riclassificate per dimensione economica e tipologia

Tipologia	Nord-Ovest		Nord-Est		Centro		Sud		Isole	
	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%
Non-imprese di solo autoconsumo	16.738	11,5	7.627	3,0	87.002	34,5	246.728	35,7	78.419	28,0
Non-imprese di autocons. preval.	13.252	9,1	11.698	4,6	27.363	10,9	78.873	11,4	22.470	8,0
Non imprese con attività comm.le	37.758	26,0	110.941	44,0	63.385	25,2	202.249	29,3	81.004	28,9
Aziende intermedie disattivate	6.365	4,4	11.751	4,7	11.768	4,7	29.721	4,3	17.259	6,2
Aziende intermedie imprese potenziali	13.924	9,6	22.442	8,9	13.858	5,5	38.547	5,6	14.470	5,2
Az. imprese tot o parz. disattivate	4.458	3,1	7.465	3,0	7.337	2,9	15.275	2,2	10.748	3,8
Imprese piccole	32.978	22,7	55.474	22,0	29.069	11,5	64.628	9,3	43.626	15,6
Imprese grandi	19.770	13,6	24.461	9,7	12.230	4,9	15.260	2,2	12.493	4,5
Totale aziende	145.243	100,0	251.859	100,0	252.012	100,0	691.281	100,0	280.489	100,0

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat, Censimento generale agricoltura 2010

Figura 11 - L'Italia riproporzionata in base al numero di aziende non-imprese e di imprese



Fonte: nostra elaborazione su dati Istat, Censimento generale agricoltura 2010

La minore dimensione media delle aziende agricole del Mezzogiorno (e parzialmente anche in alcune regioni del Centro) non è tanto dovuta alla mancanza in quell'area del Paese di imprese, quanto piuttosto alla presenza, di gran lunga più consistente che nel Nord, di aziende di dimensioni economiche insufficienti per essere considerate imprese e in gran parte di aziende solo o prevalentemente auto-consumatrici.

Un'altra circostanza interessante riguarda il Nord-Est, dove sono numerose le imprese piccole, ma ancora più numerose che altrove sono le aziende non-imprese che svolgono in prevalenza attività commerciale. È questo forse un segno del contesto territoriale in cui rurale e urbano hanno relazioni ravvicinate, anche per lo sviluppo diffuso tipico dei sistemi industriali distrettuali e a vasta presenza artigianale. Anche la presenza di organizzazioni logistiche e commerciali (ad esempio cooperative) che offrono opportunità di mercato anche ai piccoli produttori non-imprenditori può facilitare la diffusione di questo tipo di azienda.

È questo il caso di Veneto e Friuli Venezia Giulia dove oltre la metà delle aziende totali rientra nella categoria delle non-imprese con attività commerciale prevalente. In una simile condizione si trova anche la regione Marche, anch'essa caratterizzata da una diffusa presenza di distretti industriali.

La categoria delle aziende non-imprese con esclusive o prevalenti finalità di auto-consumo appare ben evidente nelle regioni del Centro e in particolare nel Lazio, dove questo tipo di aziende rappresenta ben il 46% del totale censito. È questo un fenomeno, ben più presente nel Lazio rispetto alle regioni meridionali, che certamente risente di una più consistente integrazione urbano-rurale di Roma rispetto ad altre grandi città (come Milano o Torino) e della contro-urbanizzazione recente della Capitale che ha investito una vasta cintura di comuni laziali anche a rilevanti distanze, fino a lambire i confini regionali (soprattutto ad Est e a Sud). Un'analoga alta percentuale di aziende non-imprese auto-consumatrici si rileva solo in Liguria con il 43%.

A livello regionale è da notare infine la peculiare distribuzione delle aziende per tipologia in Valle d'Aosta, Emilia-Romagna e Sardegna. Queste tre regioni si discostano dalle altre per motivi diversi. In Valle d'Aosta la morfologia territoriale e le condizioni ambientali giocano un ruolo sicuramente importante nel determinare la vasta diffusione di aziende non-imprese. Osservando comunque assieme la Valle d'Aosta e le province di Bolzano e Trento si rileva che, sotto il profilo della presenza imprenditoriale in agricoltura, la montagna non può essere considerata a priori uno svantaggio.

In Emilia-Romagna si rileva la maggiore percentuale di imprese (47%), anche se la quota di quelle più grandi è maggiore in Lombardia (19%). In entrambi i casi, questo è il risultato di un contesto agricolo particolarmente favorevole per la dotazione di pianure irrigue; della presenza di ordinamenti colturali ad alto valore aggiunto anche nelle aree montane; e infine, di una organizzazione complessiva del settore agricolo e delle filiere all'avanguardia nel Paese. Tutte le regioni della Valpadana, comunque, risultano schiacciate nella cartina equalizzata delle non-imprese per la presenza relativamente scarsa di quel tipo di aziende mentre, all'opposto, si gonfiano in quella delle imprese.

Per ultima, la Sardegna si discosta abbastanza nettamente dalla ripartizione delle aziende delle regioni centro-meridionali, per la quota di imprese che supera il 34%, livello più elevato di diverse regioni del Nord. Questo risultato è influenzato dallo spiccato orientamento zootecnico delle aziende sarde, che riguarda il 73% delle imprese.

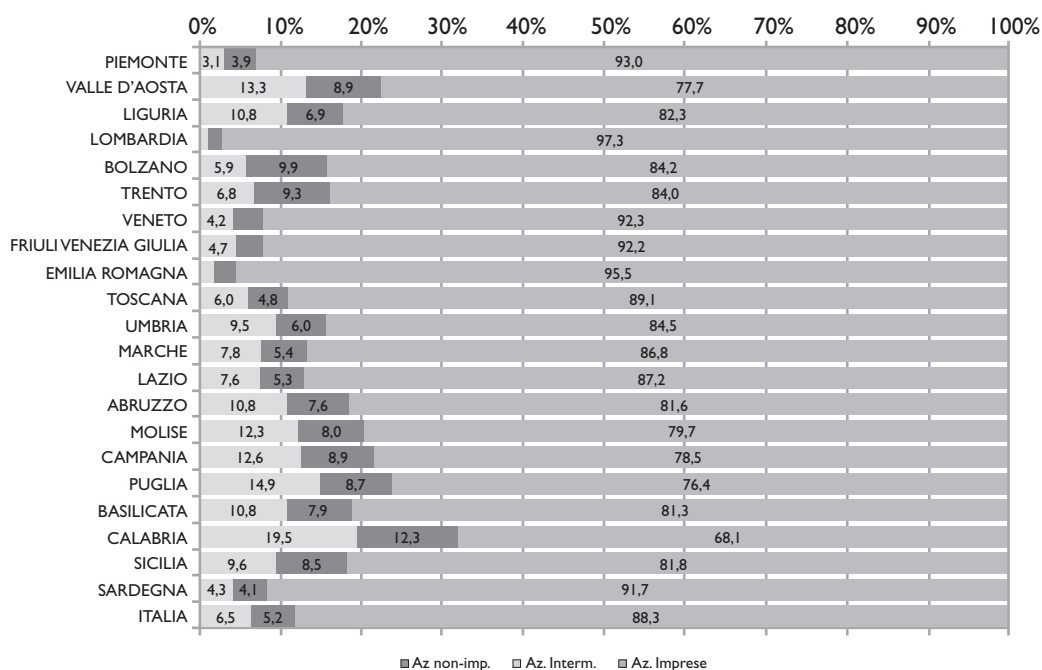
È particolarmente interessante confrontare quanto fin qui rilevato riguardo alla densità numerica delle differenti tipologie aziendali con la rispettiva consistenza economica.

In figura 12 è rappresentata la composizione percentuale per regione calcolata in termini di output standard. Come si nota, il molto ridotto peso economico complessivo delle aziende non-imprese e delle aziende intermedie appare confermato in tutte le regioni, sia pure con alcune significative differenze.

Nelle regioni della Valpadana (soprattutto in Lombardia), ma anche in Friuli Venezia Giulia e, per le ragioni già esposte, in Sardegna, il peso economico delle imprese è soverchiante, superando sistematicamente il 90% dell'output standard regionale complessivo. Nelle altre regioni il peso economico delle non-imprese e delle aziende intermedie cresce, assumendo maggiore consistenza muovendo:

- a) nel Nord, dalla pianura verso la montagna (dove raggiunge il 16% a Trento e Bolzano e il 22% in Valle d'Aosta);
 - b) nel resto d'Italia, dal Centro (con valori intorno al 15%) verso il Sud (tra il 18-23%).
- Tra tutte le regioni si distingue infine la Calabria, dove il peso economico delle sole non-imprese sfiora il 20%, mentre un altro 12% è quello delle aziende intermedie.

Figura 12 - Composizione percentuale della dimensione economica totale per regione



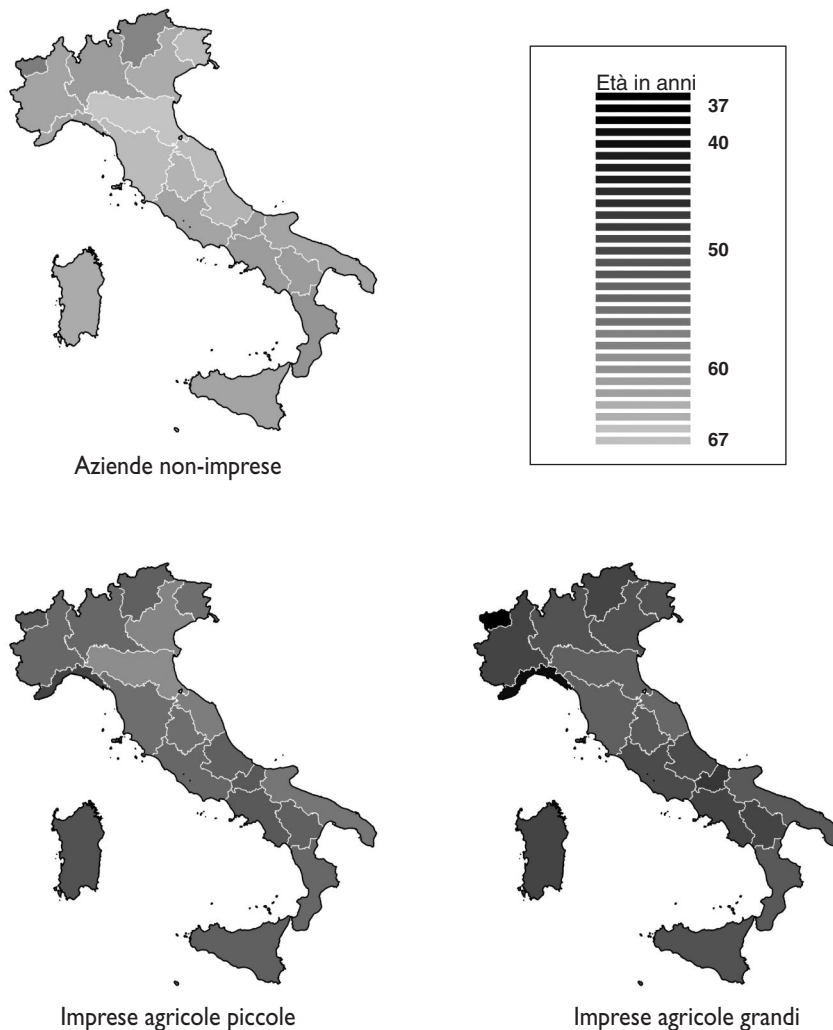
Fonte: nostra elaborazione su dati Istat, Censimento generale agricoltura 2010

5.2 Aspetti demografici e occupazionali

L'invecchiamento è un fenomeno demografico che riguarda l'intera popolazione italiana. Non sorprende che in agricoltura esso sia particolarmente presente, anche perché la prevalente conduzione familiare favorisce e consente l'attività in azienda anche oltre il normale periodo lavorativo. L'età media dei conduttori varia non solo tra le diverse tipologie aziendali, ma anche in relazione alla regione di appartenenza.

Le tre carte tematiche di figura 13 fanno comprendere come l'età del conduttore si abbassi notevolmente, passando dal gruppo delle aziende non-imprese alle imprese agricole piccole e grandi.

Figura 13 - Età media del conduttore per regione



Fonte: nostra elaborazione su dati Istat, Censimento generale agricoltura 2010

Mentre, con riferimento a tutte le aziende, il divario di età media tra la regione più giovane (Bolzano, 54 anni) e quella più vecchia (Marche, 63 anni) è di nove anni, la differenza tra i due raggruppamenti estremi (non-imprese auto-consumatrici e imprese grandi) è superiore a undici anni.

I conduttori più vecchi sono maggiormente presenti nelle non-imprese delle regioni centrali (Marche in particolare) dove è probabile che il maggiore tasso di meccanizzazione consentito dalle coltivazioni cerealicole estensive e il ricorso al contoterzismo passivo, faciliti la permanenza in agricoltura dei più anziani. Un'altra regione signifi-

cativamente invecchiata è l'Emilia-Romagna. Gli agricoltori più giovani invece sono quelli delle imprese grandi della Valle d'Aosta, l'unica a presentare un valore medio sotto i 40 anni.

Il divario di età tra i raggruppamenti estremi raggiunge punte in alcune regioni (Liguria e Valle d'Aosta) di oltre 20 anni. Gli altri territori sono più omogenei. Tra le regioni del Sud, da segnalare la Basilicata la cui età media delle imprese è al pari di quella di diverse regioni del Nord.

Per descrivere la dimensione occupazionale dei gruppi di imprese sono stati presi in considerazione i due rapporti analizzati in precedenza su scala nazionale: la produzione standard per giornata di lavoro e le giornate di lavoro per azienda. La tabella 5 affianca i due indicatori per ripartizione geografica e tipologia aziendale.

Tabella 5 - Produzione standard per giornata di lavoro (euro) e giornate per azienda (gg)

Tipologia	Nord-Ovest		Nord-Est		Centro		Sud		Isole	
	euro	gg	euro	gg	euro	gg	euro	gg	euro	gg
Non-imprese di solo autoconsumo	16	119	24	82	29	64	42	47	36	45
Non-imprese di autocons. preval.	27	151	32	117	41	96	48	73	54	63
Non imprese con attività comm.le	37	122	57	64	44	84	51	70	78	48
Aziende intermedie disattivate	94	148	189	73	126	109	137	101	220	64
Aziende intermedie imprese potenziali	54	269	65	226	64	228	75	194	83	178
Az. imprese tot o parz. disattivate	392	235	609	118	436	144	348	153	527	90
Imprese piccole	121	391	126	371	138	335	130	335	162	292
Imprese grandi	564	823	528	761	470	743	316	905	354	659

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat, Censimento generale agricoltura 2010

I valori medi dei raggruppamenti aziendali vanno generalmente in progressione crescente dalle non imprese alle imprese. La distribuzione della produttività del lavoro tra le ripartizioni non si discosta di molto dalle medie nazionali con valori comunque più elevati al Nord e con le punte massime tra le imprese grandi.

Quanto all'impiego di lavoro, il numero di giornate medie per azienda tende in generale a crescere nell'ambito degli stessi raggruppamenti, passando dal Sud al Nord. Si osservi, ad esempio, come le aziende non imprese del Mezzogiorno (Sud e Isole) offrano opportunità occupazionali che variano tra 45 e 73 giornate/anno, a seconda delle tipologie, mentre al Nord (Ovest ed Est) gli stessi valori oscillino tra 64 e 151 giornate/anno. Così anche le imprese piccole occupano 335 e 292 giornate/anno rispettivamente al Sud e nelle Isole, ma 391 e 371 giornate/anno nel Nord Ovest e nel Nord Est. Questo risultato potrebbe apparire singolare alla luce della concentrazione nel Mezzogiorno di coltivazioni intensive (ad esempio orticole). Ma può essere spiegato:

- a) nelle aziende non-imprese dalla consistente presenza nel Sud di piccoli oliveti e altre produzioni a forte stagionalità con impiego limitato di lavoro;
- b) nelle imprese del Nord, dal consistente peso della zootecnia e di altri ordinamenti produttivi intensivi di lavoro e capitale agrario.

5.3 Specializzazioni produttive e altre caratteristiche rilevanti

L'orientamento produttivo di una azienda agricola dipende da numerosi fattori che condizionano le scelte imprenditoriali, come le condizioni pedo-climatiche. La possibilità e/o l'opportunità di sviluppare le attività aziendali verso specifici indirizzi produttivi influenza sicuramente le strutture aziendali e la loro evoluzione. Ad esempio, in aree ad elevata fertilità e irrigue, è meno stringente il vincolo dimensionale in termini di superficie per lo sviluppo di imprese di dimensioni economiche consistenti, data la possibilità di effettuare coltivazioni ad alto reddito perché intensive di lavoro e di capitale.

Si è visto in precedenza come, a livello nazionale, le aziende di maggiore dimensione economica tendano ad adottare indirizzi produttivi più specializzati, mentre le aziende non-imprese siano più diversificate. Con l'aiuto della tabella 6 è possibile analizzare anche la distribuzione territoriale degli orientamenti tecnico-economici in relazione alle tipologie aziendali.

Tabella 6 - Ripartizione percentuale delle aziende per Ote e tipologia (non imprese - imprese)

		Semi-nativo	Orto-floricolo	Permanenti	Allevamenti	Poli-coltura	Misto
Nord-Ovest	non-imprese	37	2	35	16	6	5
	imprese	24	11	24	32	4	5
Nord-Est	non-imprese	63	0	19	7	5	5
	imprese	21	4	44	20	7	3
Centro	non-imprese	24	1	58	4	9	5
	imprese	24	10	33	20	7	5
Sud	non-imprese	15	0	74	1	7	3
	imprese	20	5	47	16	7	4
Isole	non-imprese	19	0	69	2	5	4
	imprese	12	10	37	35	4	2

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat, Censimento generale agricoltura 2010

Per semplicità sono stati considerati solo i due macro-gruppi delle aziende non-imprese e delle imprese. Dal confronto emerge con chiarezza come la specializzazione produttiva che più distingue le due tipologie sia quella zootecnica. La presenza percentuale delle aziende con allevamenti è infatti sempre superiore nelle imprese, con un differenziale che aumenta scendendo da Nord a Sud. L'attività zootecnica richiede, in effetti, un elevato impegno lavorativo e di capitale sostenibile solo da un'impresa strutturata, condotta professionalmente e orientata al mercato.

Una analoga considerazione può essere proposta per l'orientamento ortofloricolo, quasi assente tra le non-imprese come indirizzo specializzato. Quanto alla specializzazione in seminativi, questa tende decisamente a prevalere nelle non-imprese del Nord-Ovest e soprattutto del Nord-Est. Segno evidente della preferenza nelle imprese, e soprattutto in quelle più grandi, di soluzioni organizzative più intensive e integrate.

Le coltivazioni permanenti hanno un andamento differenziato sia dal punto di vista territoriale che tipologico. Ad eccezione del Nord-Est ed in particolare nelle ripartizioni meridionali, questo ordinamento produttivo specializzato è più presente nelle non-imprese che nelle imprese. Una spiegazione del fenomeno può essere trovata in primo luogo nella maggiore dimensione economica delle imprese vitivinicole e frutticole specializzate nel Nord-Est, a fronte di una viticoltura e frutticoltura più frammentata nel Centro-Sud ed anche, sia pure in misura minore, in Piemonte e Lombardia. In secondo luogo, le coltivazioni permanenti annoverano nel Mezzogiorno oltre alla vitivinicoltura e alla frutticoltura, una olivicoltura particolarmente diffusa e costituita da piccolissimi appezzamenti.

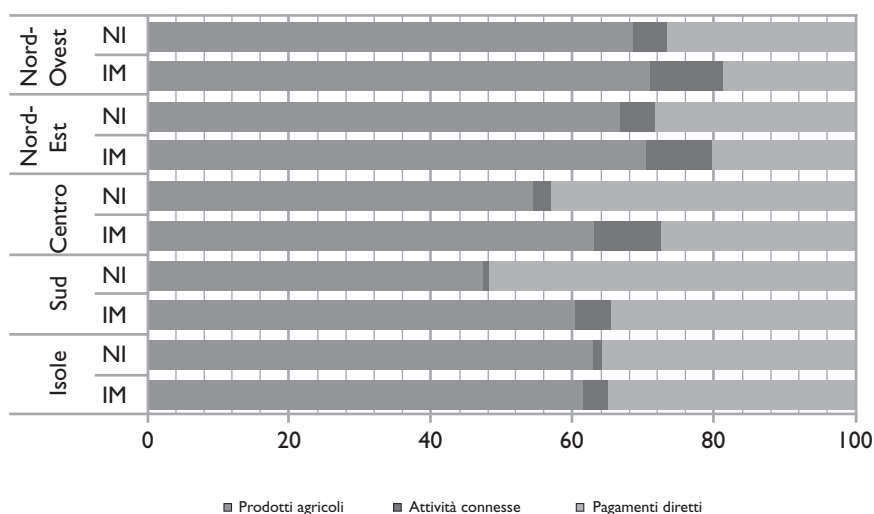
Un aspetto interessante da analizzare rispetto alla classificazione aziendale adottata è quello dell'incidenza sui ricavi delle tre componenti:

- a) vendita dei prodotti agricoli,
- b) altre attività lucrative,
- c) pagamenti diretti.

A livello nazionale si è visto che l'incidenza dei pagamenti diretti sui ricavi decresce al passaggio dalle aziende non-imprese alle imprese. Complessivamente, nelle imprese il peso dei pagamenti diretti non supera a livello nazionale il 15% dei ricavi totali. All'opposto, il peso delle "attività connesse" cresce al passaggio dalle aziende non-imprese alle imprese, mantenendosi in media su valori inferiori al 5%. Confermando le tendenze nazionali, il peso dei pagamenti diretti scende significativamente al passaggio dalle aziende non-imprese alle imprese e, all'opposto, cresce significativamente il peso delle attività connesse.

Le medie nazionali nascondono però una significativa diversità a livello territoriale relativamente all'incidenza delle singole componenti dei ricavi, come si può osservare nella figura 14.

Figura 14 - Composizione percentuale dei ricavi aziendali per aziende non-imprese e imprese
 NI = aziende non-imprese; IM = imprese



Fonte: nostra elaborazione su dati Istat, Censimento generale agricoltura 2010

Nelle regioni del Nord le quote di ricavo provenienti dalla vendita di prodotti agricoli sono superiori a quelle del Centro ed ancor più a quelle del Sud. All'opposto, l'incidenza dei pagamenti diretti cresce, tanto che, in particolare nelle aziende non-imprese del Sud, rappresentano più della metà dei ricavi³¹, anche in relazione alla minore rilevanza delle attività connesse. Ovviamente, se ai pagamenti diretti si sommassero tutti gli altri proventi derivanti dalle altre politiche comunitarie e dalle politiche nazionali e regionali, la quota dei trasferimenti pubblici sui ricavi aziendali risulterebbe ancora maggiore.

Il risultato del peso percentuale maggiore dei pagamenti diretti sui ricavi nel Sud rispetto al Nord e merita una interpretazione. I pagamenti diretti, infatti, sono fortemente correlati ai sostegni accoppiati della vecchia Pac e, per questo motivo, tendono a concentrarsi nelle regioni specializzate nelle produzioni più protette dalla vecchia Pac. Alcuni recenti studi confermano che le regioni della Valpadana ricevono in valori medi per ettaro i pagamenti diretti più elevati (Sotte, 2011). Ma evidentemente, se i dati censuari sulla composizione dei redditi dicono il vero, i differenziali tra Nord e Sud in termini di ricavi commerciali (relativi ai prodotti e alle attività connesse) sono ancora più elevati.

31 Questa situazione è legata prevalentemente all'olivicoltura. Infatti l'olivo si concentra in aziende non-imprese ed è caratterizzato da elevati pagamenti diretti. In passato questi pagamenti erano accoppiati all'olivicoltura; oggi non lo sono più, ma sono ugualmente assicurati agli stessi beneficiari dal metodo storico di calcolo dei pagamenti diretti.

6. Considerazioni conclusive

Spesso in agricoltura si utilizza la parola “azienda” come sinonimo di “impresa”. Questo equivoco terminologico, nel quale cadono non solo giornalisti e politici, ma anche molti ricercatori, è all’origine di rilevanti inconvenienti interpretativi. Il più importante è quello di descrivere l’agricoltura italiana con la superficie media aziendale (7,9 ettari di Sau). Ponendo questo dato a confronto con quelli corrispondenti di altri Paesi (ad esempio Francia o Germania con rispettivamente 55 e 56 ettari di Sau in media per azienda), si generalizza pericolosamente su una presunta debolezza dell’intero settore agricolo del Paese. Per essere efficiente e per affrontare la competizione internazionale, l’agricoltura italiana sarebbe ancora drammaticamente condizionata da severi limiti dimensionali.

Se poi dalle ridotte dimensioni medie si derivano le stime della redditività, se ne deduce anche che l’esercizio dell’agricoltura sia svolto in condizioni di severa precarietà economica. L’occupazione, d’altra parte, condizionata dai limiti dimensionali, non può che essere parziale e precaria. Da questa lettura deriva un’assunzione di impotenza. Nessuna politica, in queste condizioni, è in grado risolvere, in tempi ragionevoli, i problemi dell’agricoltura. Dopo cinquant’anni di politiche agricole a livello europeo, nazionale e regionale saremmo ancora in una condizione di ritardo, resa ancor più seria dal mancato ricambio generazionale, confermato dall’età media dei conduttori censiti (58,5 anni).

Seppure l’analisi compiuta con questo studio meriti di essere ulteriormente approfondita con altre analisi e indagini di campo, essa rivela la necessità, in materia di agricoltura, di un approccio differenziato e del riconoscimento dell’esistenza di più tipologie di aziende, come del resto un’ampia letteratura ha da tempo assodato. I valori medi, in sostanza, riferiti all’intera agricoltura italiana, celano le diversità interne e, in particolare, la presenza simultanea di aziende completamente differenti per dimensione economica, caratteri salienti, obiettivi, strategie.

È necessario dunque un approccio analitico che tenga conto dell’esistenza di universi differenziati. Distinguendo, innanzitutto, le aziende non-impresе dalle imprese emergono due raggruppamenti.

Il primo è costituito da una miriade di piccole non-impresе con caratteristiche accessorie e funzioni soprattutto ambientali, paesaggistiche e sociali (che comunque andrebbero verificate, approfondendo la ricerca a livello territoriale). L’elevato peso numerico di questo aggregato si associa ad una modesta quota della Sau, dell’occupazione, della produzione di valore. Queste aziende svolgono una funzione integrativa e supplementare nel quadro delle decisioni familiari del conduttore. Ma, anche se contribuiscono alla vitalità delle aree rurali, non è da esse che dipende, in larga misura, il futuro economico dell’agricoltura italiana.

Il secondo raggruppamento è quello delle vere imprese agricole. La numerosità di questo aggregato è molto ridotta rispetto al precedente. Ma esso gestisce la parte di gran lunga prevalente della superficie utilizzata e rappresenta una ancor maggiore quota del valore della produzione totale. Esso raccoglie imprese già oggi strutturalmente ben attrezzate, che ovviamente hanno problemi di crescita e di permanenza sul mercato, ma sono ben lontane dallo stereotipo tratto dai valori medi dell’agricoltura italiana. Queste imprese reggono il confronto con le imprese agricole del resto d’Europa. Anche perché spesso sono in condizione di produrre eccellenti prodotti e servizi sotto il profilo qualitativo, venendo incontro alle esigenze espresse dal consumatore.

Ovviamente, in una fase di profonda ristrutturazione del settore, queste imprese hanno problemi di adeguamento ai mercati, alle nuove tecnologie, alle nuove funzioni richieste dalle politiche. Esse soffrono nella crisi economica, per la maggiore apertura commerciale e per la più consistente propensione all'investimento e quindi al rischio. Ma le condizioni generali in cui operano non sono affatto aprioristicamente negative. Anzi, a confronto con le analoghe imprese di altri settori dell'economia nazionale, che fronteggiano seri problemi di permanenza sul mercato (in relazione alla accresciuta competitività internazionale e alla caduta non solo congiunturale della domanda), possono intravedere prospettive favorevoli nel medio-lungo periodo.

Anticipando gli scenari prevedibili per il futuro, le imprese hanno spesso già compiuto importanti progressi: investendo sul proprio capitale umano e relazionale, diversificando, muovendo verso rapporti più diretti con i consumatori o internazionalizzandosi, puntando verso i livelli di qualità più richiesti dal mercato, integrandosi con le altre imprese nelle filiere e nei territori. In queste imprese si concentrano significativamente gli agricoltori più giovani (come testimonia l'età media molto più bassa che nel settore in complesso). Ciò non toglie che il numero di giovani, anche in questo raggruppamento, è ancora insufficiente e il *turnover* generazionale costituisce una priorità.

La demarcazione tra i due estremi delle aziende non-imprese e delle imprese è rappresentata da un confine sfumato nel quale si colloca un numero ancora significativo di aziende intermedie che, in termini di dimensione economica, hanno le potenzialità per crescere e trasformarsi in imprese vere e proprie. Alcune di queste potrebbero mirare effettivamente sia ad intensificare che ad allargarsi (il ricorso all'affitto cresciuto significativamente in questi anni offre una opportunità).

Il raggruppamento di queste aziende intermedie raccoglie, però, anche una seconda componente di aziende disattivate più orientate da obiettivi di breve termine volti a massimizzare l'estrazione di rendita dall'attività agricola, con poco impiego di lavoro aziendale e scarso impegno imprenditoriale del conduttore, affidandosi sovente al contoterzismo e privilegiando ordinamenti produttivi estensivi e risparmiatori di lavoro. Queste sono le aziende in cui è massimo il peso relativo sui ricavi complessivi dei pagamenti diretti dell'Unione europea. Segnali di una analoga disattivazione si ritrovano, sia pure in misura ridotta, anche tra le aziende di maggiori dimensioni economiche.

Si approssimano le scadenze per la definizione in Europa delle nuove politiche per l'agricoltura e lo sviluppo rurale. Potrebbe essere l'occasione da non perdere per mettere in pratica la lezione che deriva dall'analisi qui svolta. Sono finiti i tempi in cui si pensava all'agricoltura italiana come un settore in ineluttabile ritardo di sviluppo, come suggerirebbe ancora oggi la lettura delle medie. Bisogna invece ben distinguere i giocatori sul campo. Riprendendo la lezione di Manlio Rossi-Doria di quasi cinquant'anni fa (1969), specie in un contesto così differenziato come la ruralità italiana, tutti sono necessari nel perseguimento del risultato finale, ma guai a confondere i ruoli e a sbagliare la distribuzione dei compiti.

Quanto alle aziende non-imprese, esse non vanno ovviamente abbandonate a se stesse. Ma debbono essere trattate per quello che questa ricerca ha tentato parzialmente di rivelare. Gli attuali aiuti dispersivi e per importi minimi di cui sono beneficiarie³² sono del

³² Come si evince da uno studio degli autori ancora in corso, il 43,5% dei beneficiari dei pagamenti diretti riceve in Italia meno di 500 euro all'anno (valori medi 2008-2011); un altro 18,4% riceve importi tra 500 e 1.000 euro all'anno.

tutto inefficaci e controproducenti, oltre a comportare un carico amministrativo insostenibile e inutilmente oneroso, anche se rispondono ad una logica politico-sociale ben evidente.

Una parte di aziende non-imprese è tale non per i limiti di una riforma strutturale mancata, ma per propria scelta. I dati sulla rilevanza nel 2010 della produzione per l'autoconsumo (forse più che nel passato) segnalano che c'è una componente poco rilevante dal punto di vista economico complessivo, ma molto importante in termini numerici, di nuovi o vecchi agricoltori per diletto e utilità che non hanno affatto il mercato come riferimento. Essi sono protagonisti dell'integrazione rurale e del riallaccio di rapporti diretti con l'agricoltura anche da parte di soggetti i cui interessi professionali e i cui redditi sono assicurati da attività extra-agricole.

Un'altra parte delle aziende non-imprese potrebbe invece evolvere verso forme di impresa (così come, a maggior ragione, possono fare le aziende intermedie che abbiamo considerato imprese potenziali), ma servono politiche e regole adeguate e servizi specifici, soprattutto finalizzati all'aggregazione. Le politiche che trattano le piccole aziende in isolamento rispetto al proprio contesto sono del tutto inadatte. Occorrono interventi che mirino a mettere assieme più aziende non-imprese con misure premiali per l'aggregazione sia all'interno del settore agricolo che nel contesto territoriale in cui operano, favorendo ogni forma di integrazione.

Il futuro dell'agricoltura come settore economico partecipe dello sviluppo e del rinascimento rurale, però, dipende dalle imprese e dalla capacità imprenditoriale dei loro conduttori. È alle imprese e agli imprenditori che bisogna mirare. Il principio di riservare le misure di politica agraria agli *active farmer*, senza diluire il concetto fino a banalizzarlo come è stato fatto, non solo è corretto ma va assunto anche in campo nazionale e regionale. Concentrare l'attenzione delle politiche strutturali nell'ambito della strategia di sviluppo rurale sulle imprese e sugli imprenditori, con politiche opportunamente selettive, realizza d'altra parte un fondamentale obiettivo di lungo periodo anche dei titolari delle aziende non-imprese. Quello di mantenere nel tempo, e possibilmente incrementare, i valori fondiari. Man mano che si abbassa la protezione assicurata dai pagamenti ad etaro e vengono meno alcuni trattamenti di favore (ad esempio fiscali) riservati alla proprietà fondiaria, è principalmente dalla capacità complessiva dell'agricoltura italiana di conquistare posizioni nello scenario competitivo che deriverà la valorizzazione del suo stesso capitale fondiario. Tanto a beneficio degli imprenditori, che dei proprietari di piccoli appezzamenti e dei titolari di aziende non-imprese, che in questo senso hanno un interesse del tutto coincidente.

APPENDICE

Tavola A1 - Numero di aziende per tipologia e regione

Territorio	Non Imprese			Intermedie			Imprese			Totale
	solo auto-consumo	autoconsumo prevalente	att. comm.le prevalente	disattivate	imprese potenziali	parz. o total. disattivate	piccole	grandi		
Piemonte	3.232	5.390	20.138	2.737	7.752	1.848	17.588	8.463	67.148	
Valle d'Aosta	385	680	1.383	77	289	40	578	122	3.554	
Lombardia	4.451	4.970	12.964	2.960	4.678	2.189	11.681	10.440	54.333	
Bolzano	555	951	5.618	627	3.286	241	8.421	548	20.247	
Trento	1.024	771	5.759	760	2.350	313	4.634	835	16.446	
Veneto	3.516	4.744	64.998	5.065	8.447	3.284	19.689	9.641	119.384	
Friuli Venezia Giulia	681	1.328	12.699	755	1.486	501	3.002	1.864	22.316	
Liguria	8.670	2.212	3.273	591	1.205	381	3.131	745	20.208	
Emilia Romagna	1.851	3.904	21.867	4.544	6.873	3.126	19.728	11.573	73.466	
Toscana	23.715	8.578	15.765	3.691	4.461	2.194	9.733	4.549	72.686	
Umbria	11.226	5.023	11.385	1.604	1.960	854	2.945	1.247	36.244	
Marche	6.693	4.469	20.555	1.895	2.936	1.374	4.973	1.971	44.866	
Lazio	45.368	9.293	15.680	4.578	4.501	2.915	11.418	4.463	98.216	
Abruzzo	20.598	8.947	18.803	2.209	4.668	1.239	8.611	1.762	66.837	
Molise	8.189	3.577	8.884	920	1.476	502	2.204	520	26.272	
Campania	46.333	16.624	36.360	5.556	9.582	2.831	15.795	3.791	136.872	
Puglia	95.917	24.922	96.464	8.227	13.872	4.427	22.345	5.580	271.754	
Basilicata	18.430	7.734	13.614	2.137	2.211	1.235	5.174	1.221	51.756	
Calabria	57.261	17.069	28.124	10.672	6.738	5.041	10.499	2.386	137.790	
Sicilia	58.493	16.655	72.867	14.316	11.394	8.760	29.997	7.195	219.677	
Sardegna	19.926	5.815	8.137	2.943	3.076	1.988	13.629	5.298	60.812	
Nord-Ovest	16.738	13.252	37.758	6.365	13.924	4.458	32.978	19.770	145.243	
Nord-Est	7.627	11.698	110.941	11.751	22.442	7.465	55.474	24.461	251.859	
Centro	87.002	27.363	63.385	11.768	13.858	7.337	29.069	12.230	252.012	
Sud	246.728	78.873	202.249	29.721	38.547	15.275	64.628	15.260	691.281	
Isole	78.419	22.470	81.004	17.259	14.470	10.748	43.626	12.493	280.489	
Italia	436.514	153.656	495.337	76.864	103.241	45.283	225.775	84.214	1.620.884	

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

Tavola A2 - SAU per tipologia aziendale e regione

Territorio	Non imprese			Intermedie			Imprese			Totale
	solo auto-consumo	autoconsumo prevalente	att. comm.le prevalente	disattivate	imprese potenziali	parz. o total. disattivate	piccole	grandi		
Piemonte	3.232	5.390	20.138	2.737	7.752	1.848	17.588	8.463	67.148	
Valle d'Aosta	385	680	1.383	77	289	40	578	122	3.554	
Lombardia	4.451	4.970	12.964	2.960	4.678	2.189	11.681	10.440	54.333	
Bolzano	555	951	5.618	627	3.286	241	8.421	548	20.247	
Trento	1.024	771	5.759	760	2.350	313	4.634	835	16.446	
Veneto	3.516	4.744	64.998	5.065	8.447	3.284	19.689	9.641	119.384	
Friuli Venezia Giulia	681	1.328	12.699	755	1.486	501	3.002	1.864	22.316	
Liguria	8.670	2.212	3.273	591	1.205	381	3.131	745	20.208	
Emilia Romagna	1.851	3.904	21.867	4.544	6.873	3.126	19.728	11.573	73.466	
Toscana	23.715	8.578	15.765	3.691	4.461	2.194	9.733	4.549	72.686	
Umbria	11.226	5.023	11.385	1.604	1.960	854	2.945	1.247	36.244	
Marche	6.693	4.469	20.555	1.895	2.936	1.374	4.973	1.971	44.866	
Lazio	45.368	9.293	15.680	4.578	4.501	2.915	11.418	4.463	98.216	
Abruzzo	20.598	8.947	18.803	2.209	4.668	1.239	8.611	1.762	66.837	
Molise	8.189	3.577	8.884	920	1.476	502	2.204	520	26.272	
Campania	46.333	16.624	36.360	5.556	9.582	2.831	15.795	3.791	136.872	
Puglia	95.917	24.922	96.464	8.227	13.872	4.427	22.345	5.580	271.754	
Basilicata	18.430	7.734	13.614	2.137	2.211	1.235	5.174	1.221	51.756	
Calabria	57.261	17.069	28.124	10.672	6.738	5.041	10.499	2.386	137.790	
Sicilia	58.493	16.655	72.867	14.316	11.394	8.760	29.997	7.195	219.677	
Sardegna	19.926	5.815	8.137	2.943	3.076	1.988	13.629	5.298	60.812	
Nord-Ovest	16.738	13.252	37.758	6.365	13.924	4.458	32.978	19.770	145.243	
Nord-Est	7.627	11.698	110.941	11.751	22.442	7.465	55.474	24.461	251.859	
Centro	87.002	27.363	63.385	11.768	13.858	7.337	29.069	12.230	252.012	
Sud	246.728	78.873	202.249	29.721	38.547	15.275	64.628	15.260	691.281	
Isole	78.419	22.470	81.004	17.259	14.470	10.748	43.626	12.493	280.489	
Italia	436.514	153.656	495.337	76.864	103.241	45.283	225.775	84.214	1.620.884	

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

Tavola A3 - Giornate di lavoro per tipologia e regione

Territorio	Non Imprese			Intermedie			Imprese			Totale
	solo auto-consumo	autoconsumo prevalente	att. comm.le prevalente	disattivate	imprese potenziali	parz. o total. disattivate	piccole	grandi		
Piemonte	280.398	648.441	2.208.936	348.993	1.915.677	476.849	6.637.549	6.185.888	18.702.731	
Valle d'Aosta	40.955	84.590	154.541	20.738	92.170	17.614	286.419	113.309	810.336	
Lombardia	588.044	849.553	1.495.437	433.035	1.337.912	456.332	4.710.799	9.390.374	19.261.486	
Bolzano	73.428	271.996	957.910	144.275	1.306.352	43.127	4.875.072	686.476	8.358.636	
Trento	89.784	110.788	523.845	61.566	478.019	36.469	1.788.073	695.112	3.783.656	
Veneto	280.356	530.631	3.402.714	319.379	1.624.142	405.562	6.312.389	6.634.710	19.509.883	
Friuli Venezia Giulia	59.904	114.749	701.044	46.822	335.700	88.284	1.173.837	1.684.869	4.205.209	
Liguria	1.082.334	420.382	732.487	141.321	398.319	95.571	1.247.451	573.928	4.691.793	
Emilia Romagna	119.288	343.742	1.502.006	290.838	1.317.161	311.060	6.457.912	8.913.354	19.255.361	
Toscana	1.849.076	962.866	1.826.063	507.067	1.121.252	406.748	3.511.849	4.027.939	14.212.860	
Umbria	521.944	382.057	694.466	156.339	407.174	100.509	982.510	1.038.723	4.283.722	
Marche	370.111	375.041	1.489.772	153.440	637.119	149.154	1.612.716	1.131.691	5.919.044	
Lazio	2.827.912	916.910	1.342.057	465.319	989.751	397.611	3.631.598	2.884.228	13.455.386	
Abruzzo	838.785	592.094	1.290.040	201.084	846.091	160.522	2.491.939	1.109.184	7.529.739	
Molise	431.208	333.173	598.147	115.399	356.075	99.274	753.609	351.912	3.038.797	
Campania	2.523.678	1.480.896	3.343.250	677.015	2.111.937	477.232	5.497.951	3.380.739	19.492.698	
Puglia	3.774.496	1.445.801	6.141.724	579.803	2.489.585	537.177	7.750.491	5.562.155	28.281.232	
Basilicata	846.416	670.817	708.136	223.723	448.580	187.541	1.699.103	1.034.208	5.818.524	
Calabria	3.224.991	1.251.623	2.150.539	1.191.967	1.207.092	876.281	3.431.235	2.371.723	15.705.451	
Sicilia	2.189.518	821.738	3.094.800	711.221	1.832.425	514.532	7.622.614	5.025.699	21.812.547	
Sardegna	1.328.555	591.067	824.936	389.208	750.249	449.796	5.130.081	3.213.057	12.676.949	
Nord-Ovest	1.991.731	2.002.966	4.591.401	944.087	3.744.078	1.046.366	12.882.218	16.263.499	43.466.346	
Nord-Est	622.760	1.371.906	7.087.519	862.880	5.061.374	884.502	20.607.283	18.614.521	55.112.745	
Centro	5.569.043	2.636.874	5.352.358	1.282.165	3.155.296	1.054.022	9.738.673	9.082.581	37.871.012	
Sud	11.639.574	5.774.404	14.231.836	2.988.991	7.459.360	2.338.027	21.624.328	13.809.921	79.866.441	
Isole	3.518.073	1.412.805	3.919.736	1.100.429	2.582.674	964.328	12.752.695	8.238.756	34.489.496	
Italia	23.341.181	13.198.955	35.182.850	7.178.552	22.002.782	6.287.245	77.605.197	66.009.278	250.806.040	

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

Tavola A4 - Output standard (migliaia di euro) per tipologia e regione

Territorio	Non imprese			Intermedie			Imprese			Totale
	solo auto-consumo	autoconsumo prevalente	att. comm.le prevalente	disattivate	imprese potenziali	parz. o total. disattivate	piccole	grandi		
Piemonte	6.565	21.921	91.165	37.977	112.655	159.094	838.605	2.603.831	3.871.813	
Valle d'Aosta	731	2.358	4.714	1.024	4.204	2.078	25.703	17.729	58.541	
Lombardia	8.613	21.669	57.753	41.418	68.982	231.601	550.282	6.407.814	7.388.131	
Bolzano	1.091	4.586	27.822	8.636	48.103	12.015	362.070	106.015	570.338	
Trento	1.873	3.026	27.290	10.209	33.938	21.018	205.508	172.816	475.677	
Veneto	6.397	16.765	209.257	70.179	123.096	241.205	937.821	3.900.710	5.505.430	
Friuli Venezia Giulia	1.256	3.821	41.677	10.434	21.377	60.473	144.324	722.014	1.005.377	
Liguria	16.633	8.546	14.668	7.996	17.405	17.520	149.024	137.552	369.345	
Emilia Romagna	4.047	15.953	99.300	63.711	101.047	204.325	955.796	4.922.592	6.366.770	
Toscana	49.312	35.676	59.641	50.941	64.542	134.451	458.216	1.540.911	2.393.689	
Umbria	18.805	19.225	42.463	22.094	28.187	47.971	127.867	537.459	844.072	
Marche	10.002	13.731	74.326	26.324	42.105	94.574	224.068	780.074	1.265.204	
Lazio	84.954	39.363	61.386	62.770	65.689	182.335	536.188	1.413.659	2.446.345	
Abruzzo	36.356	29.792	73.633	30.307	67.976	93.257	376.972	585.192	1.293.486	
Molise	10.348	12.249	29.529	12.624	21.437	30.665	92.138	215.605	424.593	
Campania	94.283	64.559	142.696	75.875	138.035	140.110	688.791	1.053.899	2.398.248	
Puglia	144.904	72.916	315.313	113.086	199.911	229.449	974.434	1.527.757	3.577.771	
Basilicata	18.076	23.329	43.351	29.826	32.492	71.391	228.758	337.394	784.617	
Calabria	182.456	74.499	127.318	146.717	96.136	249.692	446.219	644.205	1.967.244	
Sicilia	94.075	52.615	271.110	200.968	168.922	392.746	1.348.817	1.805.449	4.334.702	
Sardegna	33.425	23.426	33.441	40.747	45.604	115.455	717.613	1.109.226	2.118.938	
Nord-Ovest	32.542	54.493	168.300	88.416	203.246	410.293	1.563.614	9.166.925	11.687.829	
Nord-Est	14.664	44.151	405.346	163.168	327.560	539.035	2.605.519	9.824.147	13.923.592	
Centro	163.073	107.995	237.816	162.129	200.523	459.331	1.346.339	4.272.104	6.949.310	
Sud	486.423	277.343	731.840	408.435	555.988	814.564	2.807.313	4.364.053	10.445.959	
Isole	127.500	76.041	304.551	241.715	214.526	508.201	2.066.430	2.914.675	6.453.640	
Italia	824.201	560.025	1.847.853	1.063.864	1.501.844	2.731.425	10.389.215	30.541.904	49.460.330	

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

Tavola A5 - Et  media del conduttore per tipologia e regione

Territorio	Non Imprese			Intermedie			Imprese			Media
	solo auto-consumo	autoconsumo prevalente	att. comm.le prevalente	disattivate	imprese potenziali	parz. o total. disattivate	piccole	grandi		
Piemonte	63,3	62,3	63,0	56,6	57,0	59,6	55,0	49,5	58,3	
Valle d'Aosta	63,5	56,0	53,8	48,0	53,0	47,3	52,5	37,0	51,4	
Lombardia	61,0	61,5	62,3	62,2	55,0	57,5	54,5	52,0	58,2	
Bolzano	60,8	50,5	57,3	59,4	54,0	50,4	51,5	50,5	54,3	
Trento	61,5	58,8	61,5	61,4	59,0	56,5	55,0	48,5	57,8	
Veneto	61,5	64,5	65,3	59,9	61,0	55,6	58,5	51,5	59,7	
Friuli Venezia Giulia	63,8	65,8	66,3	61,7	60,0	55,0	55,5	51,5	59,9	
Liguria	65,8	61,5	60,0	63,4	52,0	53,3	49,5	40,5	55,7	
Emilia Romagna	65,5	65,3	67,5	66,2	64,0	59,8	60,0	54,0	62,8	
Toscana	66,5	64,8	64,0	57,8	58,0	61,6	56,0	54,0	60,3	
Umbria	65,3	64,5	63,3	61,1	58,0	59,7	56,0	53,0	60,1	
Marche	66,8	65,5	65,8	64,8	61,0	60,7	58,0	55,0	62,2	
Lazio	62,5	62,8	61,8	62,2	56,0	57,9	54,5	50,5	58,5	
Abruzzo	65,5	64,3	63,0	61,1	58,0	56,6	53,5	51,0	59,1	
Molise	63,3	61,8	60,3	58,7	53,0	63,2	52,5	48,0	57,6	
Campania	61,8	61,8	60,5	59,8	55,0	56,8	53,0	50,0	57,3	
Puglia	63,0	62,8	61,0	62,5	58,0	58,8	57,0	52,5	59,5	
Basilicata	62,3	61,3	60,8	59,5	54,0	54,7	53,5	50,0	57,0	
Calabria	61,8	61,0	60,3	60,3	57,0	56,5	54,5	52,5	58,0	
Sicilia	63,3	63,8	62,0	61,1	56,0	57,9	53,5	51,5	58,6	
Sardegna	64,0	63,8	61,8	61,6	56,0	57,8	51,5	50,0	58,3	
Nord-Ovest	63,4	60,3	59,8	57,5	54,3	54,4	52,9	44,8	55,9	
Nord-Est	62,6	61,0	63,6	61,7	59,6	55,5	56,1	51,2	58,9	
Centro	65,3	64,4	63,7	61,5	58,3	60,0	56,1	53,1	60,3	
Sud	62,9	62,1	61,0	60,3	55,8	57,8	54,0	50,7	58,1	
Isole	63,6	63,8	61,9	61,4	56,0	57,9	52,5	50,8	58,5	
Italia	62,5	62,5	62,8	61,2	58,0	57,9	55,5	51,5	59,0	

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

Riferimenti bibliografici

Barberis C., “Tre o sette milioni di attivi agricoli? Paradossi dell’occupazione a mezzo tempo”, *Rivista di Economia Agraria*, n.3, 1977.

Barberis C., Siesto V. (a cura di), *Agricoltura e strati sociali*, Franco Angeli, Milano, 1993.

Barbero G., “Quante sono le aziende agricole italiane?”, *Rivista di Economia Agraria*, n.2, 1982.

Barbero G., *Tendenze nell’evoluzione delle strutture delle aziende agricole italiane*, Inea, Roma, 1967.

Campus F., *Dinamica delle strutture agricole italiane*, Inea, Roma, 1969.

Commissione Europea, *Proposta di Regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio recante norme sui pagamenti diretti agli agricoltori nell’ambito dei regimi di sostegno previsti dalla politica agricola comune Com(2011) 625/3*, 2011.

Commissione Europea, *Regolamento (Ce) n.1242/2008, 8 dicembre 2008 che istituisce una tipologia comunitaria delle aziende agricole*, www.rica.inea.it/public/download/normativa/Reg%20CE%201242_08.pdf.

European Court of Auditors, *The effectiveness of the Single Area Payment Scheme as a transitional system for supporting farmers in the new Member States*, Special Report No. 16/2012, <http://eca.europa.eu/portal/pls/portal/docs/1118730745.PDF>, 2012.

Fabiani G., Gorgoni M., “Una analisi delle strutture dell’agricoltura italiana”, *Rivista di Economia Agraria*, n.6, 1973.

Fabiani G., Scarano G., “Una stratificazione socioeconomica delle aziende agricole: pluralismo funzionale e sviluppo territoriale”, *La Questione Agraria*, n.59, 1993.

Fanfani R., *L’agricoltura in Italia: dalla riforma agraria alla Parmalat*, terza edizione, Il Mulino, Bologna, 2004.

Fanfani R., “Il processo di ammodernamento delle aziende agricole italiane (1990-2005)”, *Agriregionieuropa*, n.12, 2008.

Giovannini E., Sabbatini M., Turri E., *Le statistiche agrarie verso il 2000*, Istat, Collana Argomenti, n.16, 1999.

Inps, Istat, *Trattamenti pensionistici e beneficiari, Anno 2010*, www.inps.it/docallegati/Mig/Doc/sas_stat/BeneficiariPensioni/Trattamenti_pensionistici_e_beneficiari_-_26_apr_2012_-_Testo_integrale.pdf, 2012.

Inps, *Retribuzioni e periodi retribuiti nell’anno, Osservatorio sui Lavoratori dipendenti - Sezione lavoratori dipendenti. Anno 2011*, www.inps.it/webidentity/banchedatistatistiche/dipendenti/index.jsp, 2012.

Istat, *Caratteristiche strutturali delle aziende agricole*, 2012.

Medici G., *I tipi di impresa nell’agricoltura italiana*, Inea, Roma, 1951.

Oecd, *Glossary of Statistical Terms, Handbook of Household Surveys, Revised Edition, Studies in Methods, Series F, No. 31*, United Nations, New York, 1984.

Rocchi B., Stefani G., “Tipologie aziendali e livelli di imprenditorialità nell’agricoltura toscana”, in AA.VV., *Analisi del Censimento Generale dell’Agricoltura del 2000. Tra ambiente e*

mercato: aziende agricole, persone e territorio, Regione Toscana – Irpet, Speciale Censimenti, n.5, 2005.

Rossi Doria M., *La disgregazione dell'agricoltura italiana*, Inea, Roma, 1969.

Russo C., Sabbatini M., "Analisi esplorativa delle differenziazioni strategiche nelle aziende agricole", in *Rivista di Economia Agraria*, n.4, 2005.

Saraceno E., "La futura politica di sviluppo rurale dell'Unione Europea", in *Agriregionieuropa*, n.2, Associazione "A. Bartola", 2005.

Sotte F., "Imprese e non-imprese nell'agricoltura italiana", *Politica Agricola Internazionale*, n.1, 2006a.

Sotte F., "Quante sono le imprese agricole in Italia?", in *Agriregionieuropa*, n.5, 2006b.

Sotte F., "Tra preventivi ex-ante e pagamenti ex-post, quanto spende l'Ue per la Pac?", in *Agriregionieuropa*, n.25, 2011.

Sotte F., Carbone A., Corsi A., "Giovani e impresa in agricoltura, Cosa ci dicono le statistiche?", *Agriregionieuropa*, n.2, Associazione "A. Bartola", 2005.

Turri E., Sabbatini M., Porri M., Bartoli L., Cingolani G., *Struttura e tipologia delle aziende agricole del Lazio*, Istat-Università di Cassino, Roma, 1995.

Van der Ploeg J.D., Long A., Banks J., *Living Countrysides: Rural Development Processes in Europe: the State of the Art*, Elsevier, EBI, 2002.

Wennekers S., Thurik A.R., "Linking entrepreneurship and economic growth", *Small Business Economics*, 13, nr.1, 27-55, 1999.

Pubblicazioni del Gruppo 2013

Quaderni

Fabrizio De Filippis (a cura di), *La nuova Pac 2014-2020. Un'analisi delle proposte della Commissione*, Edizioni Tellus, Roma, febbraio 2012.

Domenico Cersosimo (a cura di), *I consumi alimentari: evoluzione strutturale, nuove tendenze, risposte alla crisi*, Edizioni Tellus, Roma, dicembre 2011.

Filippo Arfini, Andrea Belletti, Giovanni Marescotti, *Prodotti tipici e denominazioni geografiche. Strumenti di tutela e valorizzazione*, Edizioni Tellus, Roma, luglio 2010.

Fabrizio De Filippis e Donato Romano (a cura di), *Crisi economica e agricoltura*, Edizioni Tellus, Roma, maggio 2010.

Franco Sotte (a cura di), *La politica di sviluppo rurale 2007-2013. Un primo bilancio per l'Italia*, Edizioni Tellus, Roma, giugno 2009.

Davide Pettenella, *Le nuove sfide per il settore forestale. Mercato, energia, ambiente e politiche*, Edizioni Tellus, Roma, maggio 2009.

Enrico Bonari, Roberto Jodice, Stefano Masini (a cura di), *L'impresa agroenergetica. Ruolo e prospettive nello scenario "2 volte 20 per il 2020"*, Edizioni Tellus, Roma, aprile 2009.

Fabrizio De Filippis (a cura di), *Il futuro della Pac dopo l'Health check*, Edizioni Tellus, Roma, febbraio 2009.

Francesca Alfano e Domenico Cersosimo, *Imprese agricole e sviluppo locale. Un percorso di analisi territoriale*, Edizioni Tellus, Roma, gennaio 2009.

Fabrizio De Filippis (a cura di), *L'Health check della Pac. Una valutazione delle prime proposte della Commissione*, Edizioni Tellus, Roma, marzo 2008.

Fabrizio De Filippis (a cura di), *Oltre il 2013. Il futuro delle politiche dell'Unione europea per l'agricoltura e le aree rurali*, Edizioni Tellus, Roma, ottobre 2007.

Working paper

Andrea Arzeni e Franco Sotte (a cura di), *Imprese e non-imprese nell'agricoltura italiana. Una analisi sui dati del Censimento dell'Agricoltura 2010*, Working paper n.20, marzo 2013.

Silvio Franco e Davide Marino (a cura di), *Il mercato della Filiera corta. I farmers' market come luogo di incontro di produttori e consumatori*, Working paper n.19, marzo 2012.

Fabrizio De Filippis e Pietro Sandali (a cura di), *Il bilancio dell'Ue dopo il 2013. Le proposte della Commissione*, Working paper n.18, settembre 2011.

Donato Romano e Benedetto Rocchi, *Pagamenti diretti e lavoro. Un'analisi degli impatti distributivi*, Working paper n.17, luglio 2011.

Giovanni Anania e Rosanna Nisticò, *La dispersione dei prezzi al consumo. I risultati di un'indagine empirica sui prodotti alimentari*, Working paper n.16, febbraio 2011.

Fabrizio De Filippis e Pietro Sandali (a cura di), *La nuova Pac per l'Europa 2020. Gli orientamenti della Commissione*, Working paper n.15, dicembre 2010.

Gabriele Canali, *Verso una politica Ue della qualità agroalimentare. Quali strumenti per la competitività?*, Working paper n.14, settembre 2010.

Fabrizio De Filippis e Roberto Henke, *La Pac verso il futuro: una riflessione sui due pilastri della spesa agricola*, Working paper n.13, ottobre 2009.

Angelo Frascarelli e Francesca Oliverio, *I prezzi dei cereali in Italia. Un'analisi delle serie storiche 1993-2008*, Working paper n.12, settembre 2009.

Josef Schmiduber, *La dieta europea. Evoluzione, valutazione e impatto della Pac*, Working paper n.11, luglio 2009.

Roberto Esposti, *Food, feed & fuel: biocarburanti, mercati agricoli e politiche*, Working paper n.10, novembre 2008.

Giovanni Anania e Alessia Tenuta, *Effetti della regionalizzazione degli aiuti nel regime di pagamento unico sulla loro distribuzione spaziale in Italia*, Working paper n.9, ottobre 2008.

Paolo Sckokai, *La rimozione delle quote e il futuro della produzione di latte in Italia*, Working paper n.8, ottobre 2008.

Giacomo Vaciago, *Alimentari ed energia: ancora una bolla?*, Working paper n.7, ottobre 2008.

Franco Sotte, Roberta Ripanti, *I Psr 2007-2013 delle Regioni italiane. Una lettura quali-quantitativa*, Working paper n.6, aprile 2008.

Angelo Frascarelli, *L'Ocm unica e la semplificazione della Pac*, Working paper n.5, febbraio 2008.

Gabriele Canali, *La nuova Ocm ortofrutta e la sua applicazione in Italia*, Working paper n.4, luglio 2007.

Giovanni Anania, *Negoziati multilaterali, accordi di preferenza commerciale e Pac. Cosa ci aspetta?*, Working paper n.3, maggio 2007.

Fabrizio De Filippis, Angelo Frascarelli, *Qualificare il primo pilastro della Pac: proposte per un'applicazione selettiva dell'art.69*, Working paper n.2, maggio 2007.

Fabrizio De Filippis, Franco Sotte, *Realizzare la nuova politica di sviluppo rurale. Linee guida per una buona gestione da qui al 2013*, Working paper n.1, novembre 2006.

Questo libro è stato stampato su carta FSC.

*La certificazione FSC identifica i prodotti contenenti legno, carta e cellulosa
provenienti da foreste gestite in maniera corretta e responsabile,
nel rispetto di rigorosi standard ambientali, sociali ed economici,
stabiliti e approvati in ambito internazionale dal Forest Stewardship Council*

Il “Gruppo 2013 – Politiche europee, sviluppo territoriale, mercati” opera all’interno del Forum internazionale dell’agricoltura e dell’alimentazione promosso da Coldiretti. Il suo obiettivo è discutere e approfondire i temi dello sviluppo agricolo e territoriale, le relative politiche e le questioni riguardanti il commercio e le relazioni economiche internazionali.

In questo quadro, il Gruppo 2013 intende contribuire al dibattito sull’evoluzione delle politiche agricole, territoriali e commerciali dell’Unione europea, sia nel contesto dell’attuale periodo di programmazione che, soprattutto, nella prospettiva degli sviluppi successivi al 2013.

Del Gruppo 2013, coordinato da Fabrizio De Filippis (Università di Roma Tre), fanno parte Ferdinando Albisinni (Università della Toscana), Gabriele Canali (Università Cattolica di Piacenza), Domenico Cersosimo (Università della Calabria), Angelo Frascarelli (Università di Perugia), Alberto Franco Pozzolo (Università del Molise), Maurizio Reale (Coldiretti), Donato Romano (Università di Firenze), Pietro Sandali (Coldiretti) e Franco Sotte (Università Politecnica delle Marche).

Collaborano al Gruppo 2013 Francesca Alfano, Pamela De Pasquale e Stefano Leporati.

I contributi del Gruppo 2013 sono il risultato del lavoro di analisi dei membri che ne fanno parte e non riflettono necessariamente le posizioni di Coldiretti.