

Sommario

Editoriale

Alimentazione e ricerca economica: le sfide, le responsabilità
Giovanni Anania 1

Il Tema

Verso Expo 2015: il ruolo della qualità delle produzioni agroalimentari
Elisa Montresor, Francesco Pecci 3

Indagine Istat sulle produzioni di qualità
Mario Adua 5

I numeri del vino italiano: le tante facce della qualità
Roberta Sardone 9

Prezzi e qualità del vino: un confronto fra regioni
Luca Cacchiarelli, Anna Carbone, Marco Esti, Tiziana Laureti, Alessandro Sorrentino 13

Vino sostenibile: l'atteggiamento dei consumatori italiani
Chiara Corbo, Giovanni Sogari, Martina Macconi, Davide Menozzi, Cristina Mora 18

Sostenibilità ed eco-efficienza nel settore vitivinicolo
Francesca Valente, Emilio Chiodo 21

Il percorso "organizzato" dell'ortofrutta di qualità
Gaetana Petriccione 25

La qualità delle produzioni olivicole e olearie
Miriam Mastrotauro 28

L'impiego delle indicazioni geografiche protette da parte delle imprese
Giovanni Belletti, Alessandro Brazzini, Andrea Marescotti 32

Prodotti agroalimentari e *Made in Italy* in etichetta
Davide D'Angelo 35

Qualità dei prodotti e educazione del consumatore attraverso l'etichetta narrante di *Slow Food*
Francesca Baldareschi, Valerie Ganio Vecchiolino 38

La commercializzazione dei prodotti alimentari UE negli Usa tra qualità e sicurezza
Francesco Bruno 40

Negoziati commerciali e nuovi equilibri tra Usa, Area del Pacifico e UE
Cristina Chirico 42

Tutela del consumatore e profili penali della disciplina delle frodi alimentari
Stefano Masini 45

Ogm e produzioni di qualità: la riforma delle regole sulla convivenza
Matteo Benozzo 48

Approfondimenti

La risposta delle imprese agricole al disaccoppiamento: tra teoria ed evidenza empirica
Roberto Esposti 50

Editoriale

Franco Sotte

Il 2015 sarà l'anno dell'Expo. Lo slogan "Nutrire il pianeta. Energia per la vita" ci chiama direttamente in causa. Agriregionieuropa dedicherà "Il Tema" dei suoi prossimi quattro numeri alle questioni centrali di Expo 2015. Cominciamo con questo n. 39 sulla qualità alimentare, coordinato da Francesco Pecci. Seguiranno il n. 40 a marzo 2015 sulla sicurezza alimentare, il n. 41 a giugno 2015 sul ruolo dell'agricoltura nella sostenibilità ambientale e di fronte al cambiamento climatico e il n. 42 a settembre 2015 sull'innovazione e il trasferimento della conoscenza in agricoltura.

L'Expo2015 è una vetrina straordinaria, ma c'è anche il pericolo che si affermi un'immagine distorta dell'agricoltura. Tre sono i rischi.

Il primo, che prevalga un'immagine indifferenziata dell'agricoltura. Alla quale contribuiscono le politiche stesse quando, come con i pagamenti diretti, mirano in prospettiva ad una distribuzione del sostegno uguale e indistinto a tutte le latitudini dell'UE. È invece evidente che non più di agricoltura, ma di tante agricolture dovremmo parlare. Questa visione appiattita si alimenta anche della nostra ignoranza. L'agricoltura in questi anni è profondamente cambiata in Italia, in Europa e nel mondo. E cambierà ancora di fronte alle rivoluzioni tecnologiche, demografiche ed economiche alle quali assistiamo. Comprendere questa diversità è una sfida alla quale la ricerca deve risposte e la politica non può non prenderne atto.

Il secondo rischio, è che si affermi una visione nostalgica dell'agricoltura. Prendo per tutti il termine *contadinizzazione*, così spesso usato per evocare un richiamo (o un desiderio di ritorno) alla tradizione e alla naturalità. Partiamo dall'etimologia: *contadino* viene da *conte*, come *contea* e *contado*, e rievoca il dominio storico del proprietario della terra sugli uomini e le donne che la lavorano. Contadini, nel senso etimologico del termine, purtroppo ce ne sono ancora tanti nel terzo mondo. Sono anche portatori di valori, ma vivono e lavorano in condizioni economiche e sociali da superare. Meglio parlare da noi di *agricoltori*. Termine che si coniuga con tanti attributi. Avremo agricoltori imprenditori, della domenica, autoconsumatori, piccoli, giovani, *part-time*, ecc. Salviamo i valori dei contadini, ma non dimentichiamo la loro sofferenza.

Il terzo rischio è l'isolamento dell'agricoltura. È frutto di un approccio settoriale di contrapposizione nei confronti degli altri settori e della storica separatezza anche fisica tra un rurale esclusivamente agricolo e tutto il resto spiccatamente urbano. Le organizzazioni agricole hanno fatto leva in passato su questa separatezza, catalizzando l'enorme peso elettorale delle campagne. La Pac, in fin dei conti, è figlia di questa spinta. Quel peso è da tempo svanito. Oggi la forza dell'agricoltura non sta più nel numero di agricoltori, ma nei legami sistemici tra agricoltura, agro-alimentare, sviluppo rurale, ambiente, territorio, paesaggio, alimentazione, cultura, salute. Nella convergenza di interessi, e quindi nell'alleanza, degli agricoltori con i cittadini e i consumatori.

Questo numero di Agriregionieuropa si apre con un editoriale di Giovanni Anania, il nuovo presidente dell'Associazione Europea degli Economisti Agrari (Eaee). Un grazie a Giovanni per le belle parole che riserva ad Agriregionieuropa.

Alimentazione e ricerca economica: le sfide, le responsabilità

Giovanni Anania

Nella sua nuova veste, il presidente della *European Association of Agricultural Economists* (Eaee) ha gentilmente scritto questo editoriale per Agriregionieuropa

Le sfide relative all'alimentazione che sono davanti a noi sono tutte legate alla sfera dei legami tra cibo e diritti fondamentali: diritti dei consumatori, diritti dei lavoratori, diritti degli agricoltori e, più in generale, delle imprese agricole, diritti delle generazioni future. Quattro le grandi sfide con cui dobbiamo fare i conti.

- Ancora nel 2014, più di 800 milioni di persone - sui 7,1 miliardi che abitano il pianeta, l'11,3% - si vedono negato in maniera sistematica (non, quindi, episodica) il diritto ad una nutrizione sufficiente, in qualità e qualità, per poter condurre una vita sana (Fao, 2014). Se è vero che il numero dei malnutriti si sta progressivamente riducendo, sia

Sommario (continua)

L'erba del vicino è davvero più verde? Un'analisi sulla qualità della vita nelle province urbane e rurali <i>Francesco Pagliacci</i>	54
Le determinanti della diversificazione dei redditi aziendali: il caso della Toscana <i>Fabio Bartolini, Gianluca Brunori, Maria Andreoli</i>	58
Pianificazione dell'azienda agricola in condizioni di rischio <i>Franco Rosa</i>	60
La simbiosi industriale come applicazione dell'economia circolare in agricoltura <i>Marco La Monica, Laura Cutaia, Silvio Franco</i>	64
La filiera locale di produzione di carne bovina in Sardegna <i>Maria Laura Ruiu, Maria Grazia Olmeo, Sabrina Sardo, Marco Sini, Francesco Ruiu, Giovanna Seddaiu</i>	67
L'esperienza degli orti urbani nel comune di Milano <i>Valentina Cattivelli</i>	70
Caratteristiche ed efficienza produttiva della filiera del Pecorino Romano <i>Maria Grazia Olmeo</i>	74
Il partenariato nel Psr 2014-20 del Friuli Venezia Giulia attraverso la Swot relazionale partecipata <i>Federica Cisilino, Francesco Licciardo</i>	77
L'insediamento dei giovani agricoltori beneficiari della specifica misura dei Psr <i>Francesco Piras</i>	80
La sostenibilità dei sistemi colturali europei: un approccio ecologico per la valutazione delle politiche agroambientali <i>Emanuele Blasi, Silvio Franco, Nicolò Passeri</i>	84
Sicurezza alimentare e investimenti responsabili nel sistema agroalimentare per un uso sostenibile delle risorse naturali <i>Filiberto Altobelli</i>	87
Schede	
Bio-based and applied economics (Bae, Vol. 3 No.3 (2014)) <i>Davide Viaggi</i>	90

**Prima della pubblicazione, tutti gli articoli
di AGRIREGIONIEUROPA sono sottoposti
ad una doppia revisione anonima**

Realizzazione e distribuzione
Associazione "Alessandro Bartola"
Studi e ricerche di economia e di politica agraria

In collaborazione con
**INEA - Istituto Nazionale di Economia Agraria
SPERA - Centro Studi Interuniversitario sulle
Politiche Economiche, Rurali ed Ambientali**

Periodico registrato presso
il Tribunale di Ancona n. 22 del 30 giugno 2005

ISSN: 1828 - 5880

Direttore responsabile
Franco Sotte

Comitato scientifico
**Roberto Cagliero, Alessandro Corsi, Angelo
Frascarelli, Francesco Pecci, Maria Rosaria
Pupo D'Andrea, Cristina Salvioni**

Segreteria di redazione
Francesco Pagliacci

Editing

Giulia Matricardi, Marco Renzi, Beatrice Esposito

in termini assoluti che relativi, è vero anche che la velocità alla quale sta diminuendo è molto minore di quella che sarebbe auspicabile e non è la stessa in tutte le aree del globo. Nel mondo nel suo insieme il numero delle persone cronicamente malnutrite è diminuito tra il triennio 1990-92 e quello 2012-14 da poco più di un miliardo a 805 milioni, dal 18,7% della popolazione complessiva all' 11,3%. Nei paesi dell'Africa Sub-Sahariana i malnutriti sono però ancora oggi quasi un quarto della popolazione (il 23,8%) ed il loro numero è cresciuto nello stesso periodo da 176 milioni (il 33,3% della popolazione) a 214. La causa fondamentale della malnutrizione non è oggi un'insufficiente disponibilità di alimenti, ma la povertà in cui versa una quota rilevante della popolazione mondiale. Ciononostante, l'agricoltura conserva un ruolo centrale nelle strategie per eliminare la malnutrizione per almeno due ragioni: essa è chiamata a svolgere un ruolo importante per la riduzione della povertà rurale nelle aree meno sviluppate del pianeta; garantire una crescita della produzione di alimenti al passo con i tassi attesi di crescita della popolazione rimane una sfida che sarebbe sbagliato, guardando semplicemente al passato, sottovalutare.

- Molti lavoratori senza terra - a casa nostra come altrove, sia pure in misura e con modalità molto diverse - vedono negato il loro diritto ad una remunerazione equa ed a condizioni di lavoro accettabili dal punto di vista della loro salute, delle condizioni di sicurezza, del numero di ore lavorate, della tutela dei diritti dei minori. Essi costituiscono la componente in assoluto più debole (e meno capace di farsi valere nei processi di decisione politica) tra i soggetti coinvolti, a vario titolo, nella produzione e nella distribuzione di alimenti.
- In gran parte delle "filiere" agro-alimentari globali la distribuzione del valore prodotto è oggi tutt'altro che equa. Le grandi imprese attive nell'intermediazione commerciale su base globale e quelle attive nella distribuzione al dettaglio degli alimenti appaiono spesso in grado di limitare il diritto delle imprese agricole ed agro-industriali a ricevere un prezzo equo per i loro prodotti. Le grandi imprese attive nella produzione e nella distribuzione su base globale di mezzi tecnici appaiono, sempre più, in grado di condizionare in maniera determinante ciò che viene prodotto e consumato, riducendo gli spazi della libertà tanto dei produttori che dei consumatori finali, e di catturare una quota crescente del valore generato dalla produzione di alimenti.
- Il diritto di coloro che verranno dopo di noi ad avere a disposizione risorse naturali equivalenti, in quantità e qualità, a quelle che abbiamo ricevuto in dote dalle generazioni che ci hanno preceduto appare messo in discussione dalla diffusione in molte aree del pianeta di pratiche produttive insostenibili dal punto di vista dell'equilibrio ecologico, da un insufficiente progresso tecnologico di tipo *resource-saving* e da reazioni sistemiche agli effetti previsti dei cambiamenti climatici che ci aspettano che appaiono ancora troppo deboli.

Sfide enormi. Ciò che è in gioco sono l'eradicazione della malnutrizione e, allo stesso tempo, l'equità e la sostenibilità, ambientale e sociale, del sistema alimentare globale.

Queste sfide coinvolgono direttamente, in prima fila, gli economisti impegnati su temi legati alla produzione agricola ed agro-industriale, ai nessi tra questa e le risorse naturali, al funzionamento dei mercati dei prodotti alimentari, ed alle politiche pubbliche rilevanti per la produzione ed il consumo di alimenti. Nostra la responsabilità di studiare questi temi analizzando i processi economici rilevanti sottesi ed i comportamenti degli attori coinvolti, e valutando l'efficacia delle politiche pubbliche, sia di quelle utilizzate che di quelle che si potrebbero introdurre. Ma le responsabilità degli economisti non si fermano qui: abbiamo anche la responsabilità di diffondere i risultati del nostro lavoro su questi temi, per informare la pubblica opinione ed i decisori pubblici - una responsabilità questa cui, soprattutto in Italia, siamo ancora poco abituati (e poco motivati dalle istituzioni per le quali lavoriamo).

Strano paese quello in cui si può sostenere da posizione autorevole che le decisioni politiche non hanno bisogno del sostegno di competenze! La mia opinione è che l'idea che la politica possa fare a meno dei "professori" nelle sue scelte sia sbagliata almeno quanto quella che "professori" chiamati a responsabilità di governo compiano scelte "tecniche". La buona politica è tale solo se le sue scelte sono basate su solide analisi realizzate da "competenti". Il ruolo dei competenti non è quello di indicare la strada su cui incamminarsi, ma di consentire di valutare gli effetti che ci dobbiamo attendere incamminandoci lungo le diverse strade possibili. La scelta tra queste strade è poi propria della sfera della politica - sia che ha compierla sia stato chiamato un "professore", sia che essa sia stata presa da un decisore politico "puro".

È per questo che scelte pubbliche efficaci in materia di agricoltura, alimentazione e sviluppo rurale dipendono anche da noi ricercatori. La nostra capacità di fare buona ricerca sui temi legati alle sfide che ci attendono è sicuramente molto importante, ma, da sola, non basta; è anche necessario investire tempo ed energie per divulgare in maniera efficace i risultati del nostro lavoro al di là dei confini della comunità scientifica. E' questa una condizione necessaria perché i risultati delle nostre ricerche possano avere rilevante valore sociale, oltretutto scientifico. Nel nostro paese si ha spesso l'impressione che i benefici sociali della ricerca scientifica siano solo quelli che possono derivare dallo sviluppo industriale dei risultati della ricerca applicata...come se quelli dei risultati di una ricerca che individuasse politiche economiche più efficaci per raggiungere un rilevante obiettivo sociale fossero trascurabili!

Da questo punto di vista le istituzioni nell'ambito delle quali lavoriamo sono spesso indietro. Questo non può però costituire un alibi. Investire tempo ed energie nella

divulgazione dei risultati delle nostre ricerche che possono avere rilevanti ricadute sociali è tra le nostre responsabilità, a prescindere che ci venga richiesto o meno; dobbiamo farlo semplicemente per la rilevanza dei problemi dei quali ci occupiamo e per l'importanza del riuscire a dare ad essi risposte collettive adeguate.

A distanza di quasi dieci anni dalla sua nascita, Agrireunionieuropa si è dimostrata uno strumento di straordinaria efficacia per aiutarci a realizzare in maniera rapida il necessario scambio di informazioni sui risultati delle ricerche economiche sui temi dell'agricoltura, dell'alimentazione e dello sviluppo rurale realizzate nel nostro paese tra quanti lavorano sui temi dell'agricoltura nel mondo della ricerca, da un lato, ed in quello delle imprese e delle istituzioni, dall'altro.

Grazie Are!

Riferimenti bibliografici

- Fao (2014), The State of Food Insecurity in the World 2014, Rome

Verso Expo 2015: il ruolo della qualità delle produzioni agroalimentari

Elisa Montresor, Francesco Pecci

Con questo numero, Agrireunionieuropa avvia la propria partecipazione all'approfondimento scientifico e all'ampio dibattito che si è aperto in coincidenza con la prossima Esposizione Universale di Milano. Come noto, il tema centrale di Expo 2015 sarà "Nutrire il pianeta, energia per la vita". Tra gli obiettivi che la rassegna si pone, diversi riconducono al tema della qualità degli alimenti:

- rafforzare la qualità e la sicurezza dell'alimentazione a livello mondiale;
- prevenire le grandi malattie sociali: obesità, patologie cardiovascolari, tumori, epidemie più diffuse, valorizzando le pratiche che permettono la soluzione di queste malattie;
- innovare con la ricerca, la tecnologia e l'impresa la filiera alimentare, per migliorare le caratteristiche nutritive dei prodotti, la loro conservazione e distribuzione;
- educare ad una corretta alimentazione per favorire nuovi stili di vita;
- valorizzare la conoscenza delle "tradizioni alimentari" come elementi culturali ed etnici.

Durante l'Expo saranno inoltre dibattute tematiche legate alle tecnologie applicate al settore alimentare al fine di:

- preservare la bio-diversità;
- individuare gli strumenti di controllo e di innovazione, comprese le biotecnologie, che non rappresentano una minaccia per l'ambiente e la salute, e garantire la disponibilità di cibo sano e di acqua potabile e per l'irrigazione;
- assicurare nuove fonti alimentari nelle aree del mondo dove l'agricoltura non è sviluppata, o è minacciata dalla desertificazione, dalle carestie, dall'impoverimento ittico dei fiumi e dei mari.

I contributi qui raccolti ruotano attorno al ruolo della qualità nelle strategie competitive dei differenti settori del sistema agroalimentare italiano facendo riferimento ad un ampio spettro di argomenti:

- le produzioni certificate (Dop e Igp);
- le singole filiere (con un particolare accento alle strategie degli attori);
- gli accordi internazionali, con le nuove normative che si stanno delineando per l'*export* agroalimentare europeo ed italiano;
- gli strumenti di comunicazione al consumatore;
- il rapporto tra Ogm e qualità, in corso di definizione nella UE.

Gli interventi non esauriscono ovviamente i possibili modi di declinare la qualità nell'ambito delle produzioni agroalimentari e le prospettive che possono discendere per le diverse produzioni, ma offrono una parziale significativa analisi della realtà italiana e individuano alcuni contesti normativi entro cui sarà possibile muoversi per valorizzare il "*made in Italy*" agroalimentare.

Al fine di mostrare il quadro complessivo della realtà italiana, Mario Adua traccia un quadro esaustivo dell'evoluzione dei prodotti agroalimentari di qualità nel decennio 2004-2013 utilizzando le informazioni annuali che l'Istat raccoglie in collaborazione con il Ministero delle politiche agricole, alimentari e forestali. L'indagine, condotta sia a livello territoriale, sia per produttori e trasformatori, sia infine per i principali comparti, mette in luce come a fronte di una diminuzione delle superfici e soprattutto delle aziende, le imprese che indirizzano le loro attività verso le produzioni di qualità, sono in continuo aumento. Nel 2013 sono state censite oltre 75.000 aziende agricole e circa 7.000 trasformatori. Lo studio evidenzia alcune novità. A livello territoriale, a fronte di un calo delle imprese in montagna e in pianura, emerge come le aree collinari stiano diventando la sede privilegiata per lo sviluppo delle filiere Dop e Igp, ma soprattutto come il Mezzogiorno registri gli incrementi maggiori nel corso del periodo considerato, anche se le filiere continuano ad essere più radicate nel Nord e le superfici più ampie nel Centro. Rimandando alla lettura del contributo per le dinamiche in atto nelle singole filiere, lo studio mette dunque in luce come le strategie aziendali rivolte alle produzioni di qualità sono vincenti, anche se i processi possono essere "costosi, faticosi e non scontati".

Successivamente, le indagini sono rivolte ad alcune filiere significative del sistema agroalimentare italiano: il vino, l'ortofrutta e l'olio. Poiché il vino rappresenta una componente particolarmente importante, diversi autori trattano le problematiche della qualità del vino sotto differenti profili. Roberta Sardone affronta il tema ponendo al centro della sua riflessione la struttura del sistema di produzione vinicolo italiano, chiave di volta per la competitività soprattutto a livello internazionale. L'autrice focalizza l'attenzione sulla qualità intesa in senso tradizionale, evidenziando come i vini di qualità coprano ormai i tre quarti della produzione vinicola italiana con 405 Dop, di cui 73 Docg, e 118 Igp. Questa realtà è molto diversificata a livello regionale, sia in termini di numerosità di denominazioni, sia della loro incidenza sulla produzione totale, sia infine sotto il profilo strutturale. Nel contributo si rileva la natura dicotomica del comparto dei vini di qualità: un ristretto numero di denominazioni con importanti quote di mercato fa da contraltare a un elevato numero di denominazioni con quote di mercato piccole o molto piccole, che seppure "...fragili sotto il profilo del mercato, costituiscono un patrimonio per le realtà locali, con riferimento alle opportunità che possono offrire in termini di processi di diversificazione, di valorizzazione territoriale, di tutela dell'ambiente naturale, di promozione delle tradizioni e della cultura locale".

Cacchiarelli, Carbone, Esti, Laureti e Sorrentino affrontano il tema della qualità del vino con un interessante e originale approccio. Gli autori stimano il prezzo edonico attraverso l'analisi di alcuni attributi qualitativi ricavati dalla guida enologica Veronelli per tre regioni: Veneto, Lazio e Sicilia. Lo scopo è di evidenziare se l'inserimento nelle classifiche comporti differenziazioni nel valore commerciale dei vini. L'analisi indica come il prezzo pagato dai consumatori in tutte le regioni esaminate sia direttamente collegato ai punteggi attribuiti dagli esperti, soprattutto per i vini che per la prima volta entrano nelle classifiche. Ciò sottolinea l'importante ruolo di indirizzo del mercato svolto da queste guide, in funzione del loro grado di diffusione e del segmento di consumatori a cui si rivolgono. Il territorio di provenienza del vino e il tipo di certificazione dell'origine, in ordine decrescente dalla Docg all'Igp, costituiscono dunque *quality clues* che determinano un aumento di valore del vino. Meno netto appare invece il ruolo dell'azienda produttrice, anche se vi è una tendenza a penalizzare le produzioni delle aziende cooperative, mentre il prezzo dei vini rossi appare più legato ai diversi *quality clues*, sia in termini positivi, sia negativi. Corbo, Sogari, Macioni, Menozzi e Mora, declinano sostenibilità con qualità e valutano quanto la sostenibilità sia considerata dai consumatori una componente della qualità dei vini. Lo studio si

basa su alcune ipotesi fondate sulla bibliografia esistente che fanno riferimento agli atteggiamenti dei consumatori (con un particolare accento ai giovani) nei confronti delle problematiche di natura ambientale, economica e sociale e delle conseguenti certificazioni. Nonostante le informazioni sulla sostenibilità riportate in etichetta siano uno strumento che contribuisce a caratterizzare il vino, i consumatori attribuiscono valore alla certificazione solo quando il messaggio è realmente credibile, rilevando come sia necessaria un'opera di educazione nei confronti del consumatore, affinché possa aumentare il suo grado di consapevolezza nei confronti delle certificazioni di sostenibilità. Gli autori rilevano inoltre come debbano essere tenute maggiormente in considerazione le posizioni dei giovani, poiché saranno loro a orientare in futuro il mercato.

Valente e Chioldo valutano la sostenibilità e l'eco-efficienza della denominazione Montepulciano d'Abruzzo delle Colline Teramane. La loro analisi ribadisce come il maggiore impatto negativo nei confronti dell'ambiente sia costituito dai prodotti chimici utilizzati per combattere le fitopatie e gli insetti dannosi della vite; in questa direzione, la conversione al biologico potrebbe rappresentare un grande passo in avanti nella soluzione di queste problematiche, favorendo l'apertura di nuovi segmenti di mercato. Sempre con riferimento alla riduzione dell'impatto ambientale, nella fase di trasformazione, i punti di maggiore criticità riguardano le capsule a contrazione termica e la pesantezza della bottiglia di vetro, mentre a livello agricolo ciò si rileva nelle pratiche di impianto dei nuovi vigneti o di ristrutturazione degli esistenti. Per il superamento di queste criticità un ruolo importante deve essere assunto dal Consorzio di tutela Montepulciano d'Abruzzo Colline Teramane, favorendo la necessaria comunicazione delle iniziative intraprese per migliorare la sostenibilità della filiera, al fine di intercettare segmenti di consumatori più attenti alla tutela ambientale.

Gaetana Petriccione analizza il settore dell'ortofrutta di qualità in Italia partendo dalle quantità commercializzate dalle Organizzazioni di produttori a livello territoriale. L'analisi evidenzia come i sistemi di qualità nel settore ortofrutticolo siano maggiormente consolidati nelle realtà dove sono già presenti sistemi produttivi integrati e organizzati. A fronte di una media nazionale di circa il 50% di produzioni di qualità commercializzate rispetto al totale, esistono notevoli differenze tra le circoscrizioni, mostrando soprattutto il ritardo delle Isole e del Centro. L'autrice rileva come siano state importanti le esperienze dei sistemi produttivi delle mele in Trentino Alto Adige e del pomodoro da industria nell'analogo distretto nel Nord Italia. Queste realtà si qualificano per concentrazione dell'offerta e per il processo di una comune ricerca della qualità delle produzioni e di innovazione. Nondimeno esistono altre esperienze, anche se meno rilevanti sotto il profilo economico, che testimoniano come questo settore stia tentando di aumentare la propria competitività.

Miriam Mastromauro affronta le problematiche legate alla qualità nella filiera olivicola-olearia italiana. Dopo avere tracciato le caratteristiche strutturali del settore, caratterizzate da un'estrema frammentazione produttiva, soprattutto nella fase agricola, l'autrice esamina le principali caratteristiche produttive delle maggiori Dop e Igp. Solo con una forte qualificazione delle produzioni il settore sarà in grado di fare fronte alla crescente competitività sui mercati internazionali. Non solo. Per avere successo questo percorso deve essere accompagnato dalla crescita della domanda in termini qualitativi. Oggi sul mercato sono presenti rilevanti quantità di prodotti di minore qualità e a basso prezzo, provenienti perlopiù da paesi in cui le norme di tutela del lavoro sono carenti. Per questo è necessario attuare una corretta e costante opera di informazione del consumatore che lo guidi in maniera più consapevole verso le produzioni di qualità.

L'intervento di Belletti, Brazzini e Marescotti ha invece l'obiettivo di analizzare le strategie delle imprese riguardo all'utilizzazione o meno dell'indicazione geografica per la produzione e la commercializzazione dei loro prodotti. Lo scopo ultimo è di mettere in luce come la costruzione del disciplinare determina in larga parte le ragioni della sottoutilizzazione della IG rispetto alla capacità produttiva delle imprese e dei territori. Lo studio è condotto attraverso l'indagine di due prodotti - il pecorino toscano (Dop) e il fagiolo di Sorana (Igp) -, prodotti che presentano aspetti molto diversi sia in termini di capacità produttiva, che di accesso ai

mercati, che infine di struttura. Mentre il fagiolo di Sorana può essere considerato un prodotto di nicchia, il disciplinare del pecorino toscano estende la produzione a tutto il territorio regionale. La produzione del fagiolo, molto contenuta nelle quantità e nelle aree investite, è destinata oltre che all'autoconsumo, alla vendita diretta a clienti abituali a prezzi molto elevati. Di fatto le limitate quantità prodotte, i loro prezzi elevati, l'elevata eterogeneità dei produttori, con presenza di pochi imprenditori professionali, non consentono di raggiungere in alcun modo la grande distribuzione. Differenti sono le strategie nel caso del pecorino toscano. Accanto ad imprese specializzate nella produzione certificata che puntano sulle economie di scala e sull'offerta di un prodotto standardizzato a prezzi più bassi nella grande distribuzione, coesistono caseifici di minori dimensioni. Questi ultimi, non riuscendo a competere in termini di costo (anche per i costi della certificazione) preferiscono non utilizzare il marchio Dop e pongono l'accento sulle differenziazioni di qualità derivanti da specifici territori, differenziazioni che non sono tutelate dall'ampia delimitazione territoriale prevista dal disciplinare e che non possono quindi essere percepite dal consumatore finale. La costruzione del disciplinare rappresenta dunque una fase molto delicata, in cui dovrebbe essere attuata anche una valutazione ex-ante sugli effetti della tutela sui territori e sui singoli attori.

Nell'ambito della comunicazione al consumatore delle caratteristiche qualitative degli alimenti, importanti sono le norme che stanno per essere attuate per l'etichettatura.

A questo proposito Davide D'Angelo interviene sulla nuova normativa europea che riguarda le informazioni obbligatorie che dal 13 dicembre di quest'anno devono essere contenute sulle etichette degli alimenti. L'autore conduce un'analisi evolutiva delle normative comunitarie e delle possibili ricadute che il Reg. n. 1169/2011 potrà avere sulle normative nazionali, soffermandosi in particolare sulla questione dell'indicazione del Paese di origine; la normativa comunitaria limita tale indicazione a specifiche categorie di alimenti, mentre la legislazione nazionale vorrebbe fosse generalizzato. D'Angelo ritiene che per l'agroalimentare nazionale sia strategico non tanto cercare, in senso lato, la promozione del "made in Italy", quanto allargare la platea di prodotti su cui indicare il Paese di origine, sfidando il rischio che le preferenze dei consumatori possano essere tali da agire in sfavore dell'agroalimentare nazionale.

Baldereschi e Vecchiolino intervengono sull'etichettatura introducendo l'orientamento di *Slow Food* in tema di qualità degli alimenti e descrivono il progetto "etichetta narrante", che descrive la storia e l'origine dello specifico alimento, al fine di orientare il consumatore e contribuire a mutare le sue abitudini alimentari. Solo la reale conoscenza del territorio dove è nato il prodotto, delle tecniche di trasformazione utilizzate, dei metodi di conservazione e commercializzazione sono in grado, secondo *Slow Food*, di comunicare al consumatore i reali requisiti qualitativi dei prodotti e predisporlo ad accettare un prezzo più elevato.

In seguito due interventi sono indirizzati ad approfondire le problematiche concernenti la commercializzazione internazionale dei prodotti di qualità.

In particolare Francesco Bruno affronta il tema della commercializzazione dei prodotti agroalimentari tra UE e Usa, partendo dalle recenti riforme Usa in tema di commercializzazione e importazione di alimenti. L'approfondita analisi della normativa Usa in tema di salubrità alimentare mette in luce come le regole degli Stati Uniti e dell'Unione Europea sembrano avvicinarsi notevolmente, sia per quanto attiene gli obblighi di processo nella trasformazione e manipolazione dei prodotti e che per la tracciabilità in tutte le filiere. Il perno di tale riforma è l'assegnazione di nuove funzioni dell'agenzia governativa *Food and Drug Administration* (Fda), che si ampliano prevedendo potestà sanzionatorie e di intervento inibitorio (anche nel caso una ragionevole probabilità del rischio) e una extra-territorialità del potere di controllo, attraverso la verifica preventiva delle condizioni di accesso degli alimenti, superando la precedente impostazione che prevedeva una vigilanza poco invasiva, lasciando ai consumatori e agli imprenditori la regolazione dei loro rapporti. Le regole in atto aprono dunque una stagione nuova nella definizione di un accordo di libero scambio tra Usa e UE, anche se non è

ancora affrontato il tema del riconoscimento dell'origine come canone obbligatorio nella comunicazione al consumatore.

Lo stato dei negoziati per la creazione di un'area di libero scambio tra Usa e UE, *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, Ttip, è l'argomento del contributo di Cristina Chirico. Sul tavolo del negoziato per il rinnovo dell'accordo commerciale Usa - UE c'è l'importante questione dei prodotti alimentari a denominazione d'origine. L'Europa chiede la tutela dei prodotti alimentari di qualità dalle imitazioni e contraffazioni anche fuori dai propri confini. Gli Usa non sembrano d'accordo e imputano all'Europa di voler imporre restrizioni al commercio internazionale, attraverso la tutela delle denominazioni. L'autrice rileva che i negoziati sono in una fase di stallo e che al momento non si intravedono soluzioni rapide del negoziato Ttip. In questo senso potrebbero incidere in maniera positiva i recenti mutamenti politici avvenuti nelle istituzioni Usa ed UE, la nuova maggioranza repubblicana al Senato e la nomina della nuova Commissione UE e, non secondariamente, i recenti progressi dell'accordo di libero scambio tra Usa e Paesi del Pacifico, accordo Ttip.

Stefano Masini interviene sulla tutela del consumatore e sui profili penali nelle frodi alimentari. Poiché le frodi alimentari hanno assunto una dimensione transnazionale, le politiche nazionali sono spesso incapaci di contrastare efficacemente questo fenomeno, tra gli obiettivi che si pone l'UE vi, infatti, è quello di adottare norme comuni fra i paesi membri per la definizione di questa tipologia di reati per evitare che le differenze tra gli ordinamenti possano generare possibilità di trattamenti difformi per lo stesso reato.

All'interno del paese è necessario predisporre misure che possano tutelare le aspettative di sicurezza da parte dei consumatori. In questo senso è necessario modificare la disciplina esistente e predisporre idonei strumenti per intervenire nelle singole fasi della filiera e tutelare la sicurezza dell'approvvigionamento di prodotti alimentari affinché siano idonei al consumo e prevenire comportamenti suscettibili di esporre a rischio la salute dei consumatori e di alterare i meccanismi di concorrenza.

Matteo Benozzo affronta infine la questione dell'approccio adottato nel corso del tempo dalla UE in merito all'utilizzo delle biotecnologie agroalimentari, illustrando anche le modifiche in corso di definizione. È noto come le posizioni europee e dei singoli Stati membri che hanno per oggetto gli Ogm, ritenuti a salubrità incerta e senza un sostanziale incremento del valore aggiunto dei rispettivi sistemi agroalimentari, abbiano comportato una loro gestione vincolata di governo e di filiera, dall'ideazione, alla fase sperimentale fino al consumo finale, passando per la loro messa a coltura, preferendo concentrare le azioni comunitarie e nazionali sulla qualità e l'identità dei prodotti. La bozza di provvedimento in corso di definizione, pur prevedendo la coesistenza di coltivazioni GM e tradizionali, mette in luce come l'adozione di produzioni GM sarà ancora più complicata e complessa. In base all'introduzione nella direttiva n. 18 del 2001 di un nuovo articolo, gli Stati membri sarebbero in grado di limitare o vietare la coltivazione di Ogm in tutto o parte del loro territorio, senza utilizzare la clausola di salvaguardia. Queste decisioni, non sottoposte alla preventiva autorizzazione della Commissione, potrebbero essere fondate sugli impatti socio-economici, in quanto a causa di condizioni geografiche vi sarebbe l'impossibilità di attuare misure di coesistenza (anche per gli alti costi), data l'esigenza di evitare la presenza di Ogm in altri prodotti o di tutela della biodiversità o del paesaggio. L'accurata analisi della normativa europea (ed anche italiana) spiega dunque la decisione della Monsanto di rinunciare alla messa a coltura dell'unico mais GM brevettato e munito di autorizzazione nella UE, in assenza di "un ampio supporto politico, una rilevante domanda degli agricoltori, e ...un sistema regolatorio chiaro e applicabile".

Indagine Istat sulle produzioni di qualità

Mario Adua

Introduzione

Il presente lavoro si basa sui dati rilevati dall'Istituto nazionale di statistica (Istat) mediante la rilevazione "Prodotti agroalimentari di qualità Dop, Igp e Stg – Anni 2004-2013"¹.

Nell'agricoltura italiana si assiste da anni a un crescente calo delle aziende agricole e delle produzioni quantitative vegetali e animali a favore delle produzioni qualitative, della multifunzionalità aziendale e delle attività connesse che costituiscono sia una integrazione del reddito complessivo della famiglia agricola sia una promettente modalità di ripresa del mondo rurale. Questo relativamente "nuovo modo" di fare agricoltura e attività connesse coinvolge circa il 20% delle aziende agricole.

In tale ambito, i prodotti agroalimentari di qualità a marchio europeo Dop (Denominazione di origine protetta), Igp (Indicazione geografica protetta) e Stg (Specialità tradizionale garantita) rappresentano un comparto dell'agricoltura italiana che, superata la fase di nicchia, comprende attualmente oltre 75 mila aziende agricole e coinvolge 7 mila trasformatori (Istat, 2014).

Le apposite elaborazioni svolte sui dati rilevati dall'Istat consentono di evidenziare l'evoluzione del comparto fra il 2004 e il 2013 soffermandosi sui principali fenomeni rilevati.

Le analisi riguardano sia i produttori agricoli delle derrate vegetali e animali che, tal quali o trasformate, costituiscono prodotti Dop e Igp, sia i trasformatori, generalmente imprese agroalimentari non agricole che elaborano le produzioni vegetali e animali per ottenere i prodotti a marchio europeo.

Il quadro di riferimento

Per delineare il quadro complessivo entro cui i prodotti di qualità Dop, Igp e Stg si evolvono nel periodo 2004-2013 si considera, in base ai dati di contesto disponibili, il confronto con i risultati del 5° Censimento generale dell'agricoltura 2000 e con quelli del 6° Censimento generale dell'agricoltura 2010.

In tale periodo le aziende agricole, in complesso, si riducono di ben 533 mila unità (-24,7%); in particolare, quelle femminili calano di 107 mila unità (-16,7%), mentre quelle maschili subiscono una contrazione maggiore, pari a 426 mila unità (-28,1%). Nel calo consistente registrato dalle aziende agricole italiane, la fuoriuscita delle unità maschili è più sostenuta di quella femminile.

I prodotti agroalimentari di qualità Dop, Igp e Stg

Una specifica indagine Istat riguarda i prodotti agroalimentari di qualità Dop, Igp e Stg (vini esclusi) che, al 31 dicembre dell'anno di riferimento, dispongono del riconoscimento comunitario: Denominazione di origine protetta, Indicazione geografica protetta o Specialità tradizionale garantita; in particolare vengono rilevati tutti gli operatori, distinti in produttori e trasformatori, controllati e certificati per la produzione e/o la trasformazione delle derrate primarie in prodotti agroalimentari di qualità riconosciuti dall'Ue in base al Regolamento UE n. 115/2012 del Parlamento europeo e del Consiglio del 21 novembre 2012 sui regimi di qualità dei prodotti agricoli e alimentari.

La rilevazione è censuaria e viene svolta dall'Istat per via amministrativa in collaborazione con il Ministero delle politiche agricole, alimentari e forestali (Mipaaf). Per ciascun prodotto vengono rilevati i dati relativi a ogni singolo operatore, produttore e/o trasformatore, certificato dall'apposito Organismo di controllo (Odc) autorizzato.

La raccolta dei dati viene eseguita dal Mipaaf presso gli Odc che, utilizzando i propri archivi amministrativi, provvedono a compilare, per ciascun prodotto di propria competenza, uno specifico modello in formato elettronico. A tale scopo l'Istat ha predisposto 13 distinti modelli, uno per ciascun settore in cui vengono suddivisi i prodotti Dop, Igp e Stg.

Aiutaci a migliorare

AGRIREGIONIEUROPA

rispondi al questionario sul nostro sito
www.agrireunionieuropa.it

I vini di qualità, pur rientrando nella legislazione europea sulle Dop e Igp, sono esclusi dalla rilevazione Istat e pertanto non considerati nel presente lavoro.

I numeri del comparto al 31 dicembre 2013

Il *Report* Istat, pubblicato il 18 settembre 2014, fornisce una esauriente e aggiornata sintesi del comparto e le variazioni registrate rispetto all'anno precedente. In particolare il *Report* evidenzia quanto segue:

- l'Italia si conferma il primo Paese per numero di riconoscimenti Dop, Igp e Stg conferiti dall'Unione europea (Ue). I prodotti agroalimentari di qualità riconosciuti al 31 dicembre 2013 sono 261 (13 in più rispetto al 2012); di questi, 252 risultano attivi;
- i settori con il maggior numero di riconoscimenti sono gli ortofrutticoli e cereali (101 prodotti), i formaggi (47), gli oli extravergine di oliva (43) e le preparazioni di carni (37). Le carni fresche e gli Altri settori comprendono, rispettivamente, 5 e 28 specialità;
- le regioni con più Dop e Igp sono Emilia-Romagna e Veneto, con 39 e 36 prodotti riconosciuti, rispettivamente;
- nel 2013 gli operatori certificati sono 80.435, in aumento di 204 unità (+0,3%) rispetto al 2012; il 91,2% degli operatori svolge esclusivamente attività di produzione e il 6,6% di trasformazione; il restante 2,2% effettua sia produzione sia trasformazione;
- diversamente che nel 2012, tra gli operatori presenti nel sistema di certificazione le nuove entrate (8.809) superano, anche se di poco, le uscite (8.605);
- tra gli operatori prevale nettamente il genere maschile, cui appartiene l'80,7% dei produttori e l'86,0% dei trasformatori;
- i produttori (75.156 unità), stabili rispetto al 2012, sono particolarmente numerosi nelle attività relative ai settori dei formaggi (27.190 unità, pari al 36,2% del totale), degli oli extravergine di oliva (19.083, 25,4%) e degli ortofrutticoli e cereali (17.076, 22,7%);
- anche i trasformatori (7.090 unità, pari a +1,1% del totale rispetto al 2012) sono più consistenti nei settori degli oli extravergine (1.863, 26,3% del totale), dei formaggi (1.691, 23,9%) e degli ortofrutticoli e cereali (1.165, 16,4%);
- rispetto al 2012, gli allevamenti (41.955 strutture) si riducono del 2,0% mentre la superficie investita (162.154 ettari) aumenta dell'1,6%;
- i prodotti di qualità favoriscono lo sviluppo delle aree montane del Paese: il 27,8% dei produttori di prodotti agroalimentari di qualità è localizzato in montagna a fronte del 17% di aziende agricole montane rilevate dal Censimento dell'agricoltura nel 2010;
- complessivamente la stabilità dei produttori riscontrata tra il 2012 e il 2013 è la risultante della diminuzione registrata nel Nord (-4,2%) e nel Centro (-1,0%) a fronte dell'aumento rilevato nel Mezzogiorno (+7,5%). Il leggero aumento dei trasformatori si deve all'incremento nel Centro-Nord che supera il calo del Mezzogiorno.

L'evoluzione del comparto nel periodo 2004 – 2013

Fra il 2004 e il 2013 si registrano significative variazioni nel comparto dei prodotti di qualità che modificano tutte le sue principali componenti.

I marchi riconosciuti

Una apposita elaborazione e analisi dei dati Eurostat e Istat consente di evidenziare l'evoluzione dei prodotti riconosciuti e registrati dall'Unione Europea (Ue) fra il 31 dicembre 2004 e 2013. Nel periodo esaminato, le Dop, Igp e Stg italiane salgono da 146 a 261 specialità conseguendo un incremento di 115 riconoscimenti (Tavola 1). In particolare, i prodotti attivi² crescono da 129 a 252 con un aumento di ben 123 nuovi marchi di qualità.

Gli ortofrutticoli e cereali costituiscono il settore che consegue il più forte incremento (+59 prodotti) passando da 42 a 101 riconoscimenti. Tutti i settori risultano in crescita, anche se gli

incrementi sono più contenuti. I formaggi aumentano da 32 a 47 specialità (+15 marchi), le preparazioni di carni passano da 28 a 37 (+9), gli oli extravergine da 35 a 43 (+8) e le carni fresche da 2 a 5 (+3).

Il gruppo degli altri settori comprende: altri prodotti di origine animale, aceti diversi dagli aceti di vino, prodotti di panetteria, spezie, oli essenziali, prodotti ittici, sale e paste alimentari. A fine 2013 tale raggruppamento riunisce 28 specialità, 21 in più rispetto al 2004. Negli altri settori si evidenziano i prodotti di panetteria che salgono da 3 a 9 riconoscimenti. Nel periodo esaminato si allargano le tipologie di prodotto comprese negli altri settori, con l'ingresso di spezie, prodotti ittici, sale e paste alimentari.

Produttori e trasformatori

Sempre fra il 2004 e il 2013 i produttori salgono da 54,2 a 75,2 mila unità con una crescita di 21 mila unità (+38,7%) (Figura 1 e Tavola 2). Gli incrementi maggiori riguardano gli ortofrutticoli e cereali e i formaggi, entrambi aumentano di 9,2 mila unità; seguono le carni fresche (+5,3 mila) e, a distanza, si rileva un piccolo aumento per la nicchia degli altri settori. Viceversa, risultano in calo gli oli extravergine di oliva e le preparazioni di carni, rispettivamente, di 1,9 e 1,1 mila unità.

Gli allevamenti aumentano di 13,4 mila strutture (+46,9%) salendo da 28,6 a 42 mila unità (Tavola 2). Risultano in aumento i formaggi e le carni fresche, con 8,9 e 5,3 mila strutture a fronte del calo di 1000 unità delle preparazioni di carni.

I produttori utilizzano, a fine 2013, 162,2 mila ettari con un incremento di 48,7 mila ettari (+43%) rispetto al 2004 (Tavola 2). In particolare, crescono le superfici destinate a ortofrutticoli e cereali e quelle investite a olivo da olio, rispettivamente di 29,2 e 21,2 mila ettari; viceversa, sono in calo i prodotti di panetteria che perdono 2,4 mila ettari.

Sempre nello stesso periodo i trasformatori aumentano la loro consistenza di 1,3 mila unità (+23,4%) salendo a quota 7,1 mila (Tavola 2).

A livello di ripartizione geografica si registrano tre fenomeni significativi (Tavola 3):

- la presenza di produttori, allevamenti e trasformatori permane più consistente nel Nord, con, rispettivamente, il 44,9%, 48,7% e 47,4% del complesso;
- la superficie resta concentrata nel Centro con il 46,9% del totale;
- gli incrementi maggiori si riscontrano nel Mezzogiorno; in particolare i produttori aumentano di 17,8 mila unità (+305,2%), gli allevamenti di 14,7 mila strutture (+742%), la superficie di 23,6 mila ettari (+104,5%) e i trasformatori di 0,5 mila unità (+38,1%).

L'analisi dei dati per regione consente di evidenziare le cause dell'evoluzione sia del comparto delle Dop, Igp e Stg in complesso sia dei singoli settori.

I produttori aumentano maggiormente in Sardegna (+14,5 mila unità) e in Alto Adige (+7,3 mila unità) (Tavola 3). Tale andamento si deve principalmente al riconoscimento e all'entrata in produzione dei formaggi e dell'agnello in Sardegna e della mela in Alto Adige. Viceversa, le contrazioni registrate in Umbria (-2,8 mila produttori) e in Emilia-Romagna (-2,3 mila unità) dipendono dalla revisione amministrativa degli iscritti all'OdC dell'olio Umbria e dal ridimensionamento dei frutticoltori emiliano-romagnoli.

L'evoluzione degli allevamenti è legata a quella dei produttori con il forte incremento degli allevatori in Sardegna e il ridimensionamento delle strutture suinicole nel settore delle preparazioni di carni e di quelle bovine nel settore dei formaggi, principalmente in Veneto e Emilia-Romagna (Tavola 3).

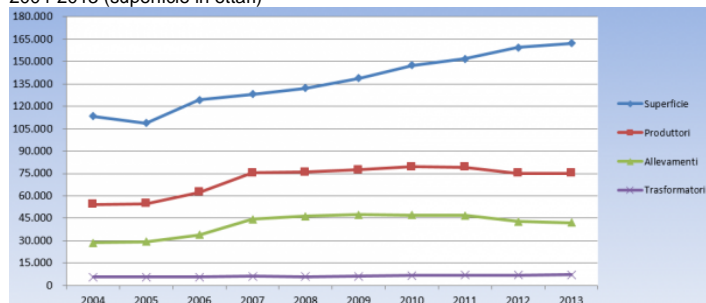
Le superfici utilizzate aumentano sensibilmente in Toscana (+20,7 mila), Alto Adige (+16,2 mila ettari), Puglia (+13,2 mila) e Sicilia (+8,7 mila). Tali incrementi sono la conseguenza di situazioni regionali ben identificate (Tavola 3):

- in Alto Adige per l'entrata in produzione della Mela Alto Adige o Sudtiroler Apfel;
- in Toscana per l'incremento della superficie olivicola;
- in Puglia per l'espandersi delle coltivazioni ortofrutticole e olivicole sia da olio che da tavola;
- in Sicilia per l'aumento e la diffusione dei marchi ortofrutticoli riconosciuti.

I cali di superficie più consistenti sono localizzati in Umbria (-13,8 mila ettari), a seguito della revisione degli iscritti all'olio Umbria, e in Emilia-Romagna (-3,4 mila ettari), per la contrazione degli ortofrutticoli.

I trasformatori aumentano in Emilia-Romagna (+0,4 mila unità), a seguito dell'entrata in produzione degli aceti e in Calabria (+0,2 mila) fra gli ortofrutticoli, mentre l'unico calo regionale consistente si riscontra in Campania (-0,2 mila) nel settore oleario (Tavola 3).

Figura 1 - Indicatori del comparto agroalimentare di qualità Dop, Igp e Stg - Anni 2004-2013 (superficie in ettari)



Fonte: Istat - Report "I prodotti agroalimentari di qualità" - Anno 2013

Dati per genere e zona altimetrica negli anni 2008-2013

Per i dati relativi al genere e alla zona altimetrica, l'elaborazione svolta riguarda il periodo 31/12/2008 e 2013 (Tavole 10 - 16).

A fine 2013, la presenza femminile è pari a 14,5 mila unità e costituisce il 20,3% dei produttori italiani di Dop e Igp. Rispetto al 2008 si registra un calo di 0,5 mila unità (-6,1%) (Tavola 10). Contemporaneamente i produttori uomini aumentano di sole 0,1 mila unità (+0,2%).

Anche gli allevamenti gestiti dalle donne si riducono (-2 mila strutture, pari a -28,9%) a fronte di una contrazione, in valore assoluto, maggiore per quelli condotti dagli uomini (-2,4 mila strutture, pari a -6,1%) (Tavola 10). Viceversa, per la superficie a conduzione femminile si registra un incremento di 5,9 mila ettari (+17,6%) (Tavola 10); l'aumento per il collettivo maschile è più elevato e pari a 24 mila ettari (+24,3%).

Un'altra differenza rilevante nel confronto fra i dati per genere si registra fra i trasformatori: mentre le donne permangono stabili, gli uomini aumentano di 1,3 mila unità (+26,6%) (Tavola 10).

Le aziende condotte dalle donne diminuiscono nei settori preparazioni di carni e formaggi, a fronte di incrementi registrati per carni fresche, ortofrutticoli e cereali, altri settori (Tavole 11 - 16). L'elaborazione dei dati per zona altimetrica evidenzia un calo per la montagna e pianura, a fronte di un aumento della collina.

In particolare, nelle aree collinari del Paese si registrano i seguenti incrementi (Tavola 10):

- i produttori salgono a 36,9 mila unità (+2,7 mila unità, pari a +10,4%) e formano il 45% della consistenza nazionale;
- gli allevamenti passano a 18,5 mila strutture (+0,7 mila e +4,1%) e costituiscono il 44,1% del collettivo totale;
- la superficie sfiora i 100 mila ettari (+20,6 mila ettari, pari a +26,6%) e forma il 60,5% della superficie nazionale interessata;
- i trasformatori crescono di 0,9 mila unità (+30,8%) e costituiscono oltre la metà del totale.

Le aziende collinari aumentano in tutti i settori, specialmente per oli extravergine e formaggi (Tavole 11 - 16).

L'evoluzione dei settori

L'analisi dei dati settoriali consente di approfondire i fenomeni già osservati per il comparto in complesso.

Carni fresche

Il settore delle carni fresche, che comprende solo 5 prodotti (Tavola 1), consegue una rilevante crescita sia dei produttori-allevatori sia degli allevamenti; infatti, entrambi triplicano la loro consistenza salendo a 7,7 mila unità (+5,3 mila, pari a oltre il 221%) (Tavola 4). Tra le ripartizioni prevale nettamente il Mezzogiorno.

Gli incrementi maggiori si registrano in Sardegna e Lazio e costituiscono la diretta conseguenza sia dell'entrata in produzione dell'Agnello di Sardegna e dell'Abbacchio romano, sia del

rafforzamento delle strutture produttive del Vitellone bianco dell'Appennino centrale.

Prevalgono nettamente gli allevamenti collinari e la gestione maschile delle aziende.

Preparazioni di carni

Per le preparazioni di carni i produttori-allevatori si riducono di 1,1 mila unità calando a 3,6 mila e gli allevamenti di 1 mila strutture (Tavola 5). I marchi passano da 28 a 37 (Tavola 1). Persiste nel Nord il fenomeno di più allevamenti gestiti da uno stesso produttore, generalmente si tratta di una società. Sempre fra il 2004 e il 2013 i trasformatori crescono di 100 unità.

Il settore risulta localizzato prevalentemente nelle regioni settentrionali con una contenuta presenza nel Centro e un limitatissimo presidio nel Mezzogiorno.

Prevalgono nettamente gli allevamenti ubicati in pianura e la conduzione femminile costituisce meno del 10% del totale.

Formaggi

Nel periodo esaminato i formaggi crescono da 32 a 47 prodotti (Tavola 1).

Completivamente i produttori-allevatori aumentano di 9,2 mila unità salendo da 18 a 27,2 mila (Tavola 6). Il calo registrato nel Nord e nel Centro viene superato dal fortissimo incremento rilevato in Sardegna (+10,6 mila unità) con l'entrata in attività degli allevamenti destinati alla produzione di latte ovino da trasformare principalmente in Pecorino sardo e Pecorino romano. Gli allevamenti aumentano di 8,9 mila strutture mentre i trasformatori calano di 200 unità.

Come per le carni fresche, anche per i formaggi prevalgono gli allevamenti collinari mentre la gestione femminile supera di poco il 10% del totale.

Ortofrutticoli e cereali

Il settore degli ortofrutticoli e cereali comprende oltre 100 marchi riconosciuti, esattamente 101, con un incremento di ben 59 prodotti conseguiti fra il 31/12/2004 e 2013 (Tavola 1).

Oltre al raddoppio dei prodotti si registra anche l'incremento di oltre il 100% sia dei produttori-coltivatori (+9,2 mila unità), che crescono da 7,9 a 17,1 mila unità, sia della superficie (+29,2 mila ettari) che raggiunge i 52,8 mila ettari (Tavola 7).

Le coltivazioni sono localizzate per oltre l'80% nelle aree montane e collinari, mentre la conduzione femminile raggiunge il 20,6%.

Oli extravergine di oliva

Il numero dei prodotti riconosciuti aumenta di 8 oli, passando da 35 a 43 riconoscimenti (Tavola 1).

A fronte di un calo di 1,9 mila produttori-olivicoltori, il settore supera i 100 mila ettari, salendo da 86,9 a 108,1 mila ettari (+21,2 mila ettari) di superficie olivicola; contemporaneamente i trasformatori permangono stabili a 1,9 mila unità (Tavola 8).

Oltre il 75% delle aziende si trovano in collina mentre la conduzione femminile raggiunge il 33,6% e riguarda il 30% della superficie olivicola.

Altri settori

Gli altri settori formano un raggruppamento di nicchia che comprende: altri prodotti di origine animale, aceti diversi dagli aceti di vino, prodotti di panetteria, spezie, oli essenziali, prodotti ittici, sale e paste alimentari.

Il numero dei riconoscimenti è pari a 28, ben 21 in più rispetto al 2004 (Tavola 1).

Gli altri settori raggruppano 0,6 mila produttori (+0,3 mila unità), 1,3 mila ettari (-1,7 mila ettari), 0,3 mila allevamenti (+0,2 mila strutture) e 0,8 mila trasformatori (+0,6 mila unità) (Tavola 9).

Le aziende sono ubicate prevalentemente in pianura e collina e vengono gestite dalle donne per il 23% del totale.

Conclusioni, considerazioni e prospettive

Il presente lavoro analizza, in base ai dati rilevati dall'Istat, l'evoluzione dei prodotti Dop, Igp e Stg (vini esclusi) riconosciuti dall'Ue fino al 31/12/2013. L'Italia si conferma primo Paese europeo per numero e varietà dei prodotti riconosciuti.

I prodotti di qualità, certificati dall'Ue in base alla vigente legislazione comunitaria sulla qualità agroalimentare, rappresentano il "meglio" delle eccellenze locali, regionali e nazionali.

Il territorio di competenza di ciascun prodotto può comprendere sia un solo o più comuni, sia una o più regioni. Diversamente dalle specialità Dop e Igp, altri prodotti tipici e tradizionali italiani non dispongono di uno specifico riconoscimento nazionale o internazionale cui consegue un determinato disciplinare di produzione che l'operatore (produttore agricolo o trasformatore) deve rispettare anche sottoponendosi alle verifiche di uno specifico Odc.

I dati rilevati, in collaborazione con il Mipaaf e pubblicati dall'Istat, sono la risultante sia dell'entrata e uscita dal sistema di certificazione di un numero consistente di operatori, sia dall'avvio dell'attività per i nuovi prodotti che hanno conseguito il riconoscimento dall'Ue. In particolare l'entrata in attività di alcuni grandi prodotti (Pecorino romano, Pecorino sardo, Mela Alto Adige, Abbacchio romano, Agnello di Sardegna) e la revisione amministrativa di altri (Olio Umbria) contribuiscono notevolmente alle variazioni più significative registrate fra il 2004 e il 2013.

Complessivamente negli anni 2004-2013 si rileva un consistente incremento:

- del numero dei prodotti riconosciuti (+115) e di quelli attivi (+123);
- degli operatori, distinti in produttori (+38,7%) e trasformatori (+23,4%);
- delle superfici utilizzate (+43,0%) e del numero degli allevamenti (46,9%).

Le aziende e gli allevamenti crescono fino al 2010 per poi contrarsi negli ultimi anni 2011-2013; viceversa, la superficie utilizzata e i trasformatori proseguono la loro crescita per tutto il periodo 2004-2013.

La crescita complessiva del comparto è molto significativa considerando che fra il 2000 e il 2010 i Censimenti agricoli registrano un calo di circa un quarto delle aziende agricole italiane. I produttori-donne si riducono, fra il 2008 e il 2013, nella conduzione delle aziende e nella gestione degli allevamenti; viceversa, la superficie da loro utilizzata continua la sua crescita. Nello stesso periodo i trasformatori-donne risultano stabili.

Gli operatori-uomini reagiscono meglio al periodo difficile che l'economia e l'agricoltura in particolare attraversano negli ultimi anni.

A livello di zona altimetrica, il calo delle aziende di montagna e pianura viene compensato dall'incremento di quelle collinari. Fra il 2008 e il 2013 le unità produttive collinari si rafforzano consentendo alla collina di diventare la zona altimetrica privilegiata per lo sviluppo delle filiere Dop e Igp. Anche gli allevamenti, la superficie e i trasformatori ubicati in collina crescono. Complessivamente nelle aree collinari e montane sono localizzate circa i tre quarti delle aziende agricole certificate.

Considerando le ripartizioni geografiche, si verifica che, mentre le filiere sono più radicate nel Nord e la superficie più concentrata nel Centro, gli incrementi maggiori si riscontrano nel Mezzogiorno.

I fenomeni rilevati si possono leggere e interpretare in base sia a precisi aspetti del quadro di riferimento complessivo del comparto, sia all'evoluzione di dinamiche locali e settoriali.

Il forte sviluppo delle carni fresche è legato all'entrata in attività di due nuovi e importanti prodotti, l'Agnello in Sardegna e l'Abbacchio nel Lazio, e al rafforzamento della filiera produttiva del Vitellone bianco.

La contrazione delle preparazioni di carni riguarda essenzialmente la riduzione numerica degli allevamenti intensivi di suini avvenuta nell'ambito della generale ristrutturazione della suinicoltura nazionale.

L'incremento dei formaggi è la risultante dell'entrata in produzione del Pecorino sardo e di quello romano che compensa largamente il calo degli allevamenti del Centro-nord.

Gli ortofruttili e cereali crescono sia per l'entrata in attività di molti nuovi prodotti, sia per l'incremento di quelli già riconosciuti.

Gli oli extravergine di oliva proseguono la loro crescita che si allarga dal Centro al Mezzogiorno.

Gli altri settori permangono una nicchia ricca di molti e diversi prodotti di qualità che ancora non riescono a emergere come filiere numericamente consistenti.

L'evoluzione settoriale e complessiva del comparto evidenzia che il valore aggiunto della qualità e il legame dei prodotti con il territorio, le attività connesse, la trasformazione, ecc. risultano vincenti, anche se costosi, faticosi e non scontati.

Le aziende e i trasformatori certificati cominciano a fare massa critica; pertanto va considerato non solo il loro valore sociale, culturale e territoriale, ma anche il loro crescente peso in campo agricolo e agroalimentare, nonché la loro funzione di traino dell'intero *export* alimentare italiano.

Il contributo delle filiere Dop e Igp allo sviluppo dei territori, specialmente di quelli montani, e alla realizzazione di specifici distretti agroalimentari è molto importante per i "grandi prodotti" che si vanno consolidando e sviluppando sia sul mercato interno che su quello estero.

Anche i "piccoli prodotti" con i loro circuiti locali costituiscono delle eccellenze di pregio che, nell'ambito di nuove sinergie con i settori della cultura, arte, turismo e ristorazione, possono contribuire al rilancio dei territori e al mantenimento della popolazione nelle aree disagiate.

La collina rappresenta indubbiamente, l'areale più adatto ad esprimere le eccellenze agroalimentari che, unitamente a paesaggi agroforestali spesso unici e forti di storia e tradizioni secolari, può contribuire validamente al rilancio culturale e turistico del nostro Paese.

La presenza femminile nelle filiere Dop e Igp va sostenuta con adeguate politiche di genere che consentano loro di poter equilibrare meglio la vita professionale con quella familiare e personale, considerando la tipicità del loro impegno e il valore socio-economico che ne deriva per un migliore presidio e governo del territorio.

Si auspica inoltre una maggiore attenzione per l'entrata dei giovani nel comparto, una ulteriore semplificazione burocratica delle numerose norme e autorità di controllo che intervengono sui prodotti di qualità e una maggiore facilità di accesso al credito e ai piani regionali di sviluppo rurale.

In conclusione, "i numeri ci sono" e ci confermano che sulla qualità si può puntare, ma il comparto non può essere lasciato solo; sta ai decisori pubblici rafforzare le condizioni di base perché la tenuta, lo sviluppo e la funzione di volano delle filiere Dop e Igp possa proseguire.

Tavole statistiche

Tutte le tavole statistiche richiamate nel testo sono di fonte Istat e costituiscono delle apposite elaborazioni sui dati relativi alla Rilevazioni sui prodotti agroalimentari di qualità Dop, Igp e Stg, anni 2004-2013. Per motivi editoriali, esse sono rese disponibili nella sola versione *online* dell'articolo.

Si riportano di seguito i titoli delle tavole:

- Tavola 1 – Prodotti agroalimentari di qualità Dop, Igp e Stg per settore e stato di attività – al 31 dicembre 2004 e 2013
- Tavola 2 – Operatori dei prodotti agroalimentari di qualità Dop, Igp e Stg per settore - al 31 dicembre 2004 - 2013 (superficie in ettari)
- Tavola 3 – Operatori dei prodotti agroalimentari di qualità Dop, Igp e Stg in complesso per regione – al 31 dicembre 2004 e 2013
- Tavola 4 – Operatori del settore carni fresche Dop e Igp per regione – al 31 dicembre 2004 e 2013
- Tavola 5 – Operatori del settore preparazioni di carni Dop e Igp per regione – al 31 dicembre 2004 e 2013
- Tavola 6 – Operatori del settore formaggi Dop, Igp e Stg per regione – al 31 dicembre 2004 e 2013
- Tavola 7 – Operatori del settore ortofruttili e cereali Dop e Igp per regione – al 31 dicembre 2004 e 2013
- Tavola 8 – Operatori del settore oli extravergine di oliva Dop e Igp per regione – al 31 dicembre 2004 e 2013
- Tavola 9 – Operatori degli altri settori Dop, Igp e Stg per regione – al 31 dicembre 2004 e 2013

- Tavola 10 – Operatori dei prodotti agroalimentari di qualità Dop, Igp e Stg in complesso per ripartizione geografica, zona altimetrica e genere - al 31 dicembre 2008 - 2013 (superficie in ettari)
- Tavola 11 – Operatori del settore carni fresche Dop e Igp per ripartizione geografica, zona altimetrica e genere – al 31 dicembre 2008 e 2013
- Tavola 12 – Operatori del settore preparazioni di carni Dop e Igp per ripartizione geografica, zona altimetrica e genere – al 31 dicembre 2008 e 2013
- Tavola 13 – Operatori del settore formaggi Dop, Igp e Stg per ripartizione geografica, zona altimetrica e genere – al 31 dicembre 2008 e 2013
- Tavola 14 – Operatori del settore ortofruttili e cereali Dop e Igp per ripartizione geografica, zona altimetrica e genere – al 31 dicembre 2008 e 2013
- Tavola 15 – Operatori del settore oli extravergine di oliva Dop e Igp per ripartizione geografica, zona altimetrica e genere – al 31 dicembre 2008 e 2013
- Tavola 16 – Operatori degli altri settori Dop, Igp e Stg per ripartizione geografica, zona altimetrica e genere – al 31 dicembre 2008 e 2013

Note

¹ Per motivi editoriali, nella versione cartacea dell'articolo le tavole richiamate in testo non sono state pubblicate: sono tuttavia riportati, in fondo al testo, i titoli delle tavole richiamate. Tali tavole sono rese disponibili nella versione *online* dell'articolo.

² I prodotti attivi sono quelli per cui viene effettuata, controllata e certificata dagli OdC la produzione e/o la trasformazione nell'anno di riferimento.

Riferimenti bibliografici

- Adua M., Prodotti di qualità. Rapporto annuale - *La situazione del Paese nel 1998* – Istat, 1999, 142-143
- Adua M. (a cura), *I prodotti di qualità Dop e Igp al 31 dicembre 2005* - Statistiche in breve - Istat, vari anni
- Adua M. (a cura), *I prodotti di qualità Dop e Igp*. Dati congiunturali sui prodotti di qualità Dop e Igp, vari anni. Sito web - Istat
- Adua M., *Evoluzione della qualità certificata* – Convegno Dop e Igp: i numeri della qualità. Bologna 12/09/2008 – <http://www.istat.it/istat/eventi/2008/fierabologna> pp. 17
- Adua M. (a cura), Aziende agrituristiche e Prodotti agroalimentari con marchi di qualità. Noi Italia, Istat, anni vari
- Adua M., Le olive da tavola in Italia. Tanto amate, tanto dimenticate – *Teatro naturale* n. anno 7, 20/03/2010, 4 pp
- Adua M., Continua a crescere la filiera degli olii Dop e Igp – *Informatore agrario* n. 12/2010, 26-29
- Adua M., Olive da tavola, nicchia dalle buone prospettive – *Informatore agrario* n. 20/2010, 71-75
- Adua M., *I numeri della qualità: dinamica del quinquennio 2004-2009* – Convegno Istat “Dop, Igp e Stg: i numeri della qualità” Bologna 10/09/2010 – <http://www.istat.it/istat/eventi/2010/DOP>, pp. 18
- Adua M. (a cura), I prodotti agroalimentari di qualità Dop, Igp e Stg. Report - Istat, vari anni
- Adua M., *I numeri delle Dop, Igp e Stg al 31 dicembre 2011*. Convegno Istat “Agricoltura di qualità: numeri di un settore in evoluzione” - Roma, 18/09/2012. [http://istat/eventi](http://istat.eventi) Dop-Igp. pp.32
- Adua M., *L'evoluzione della filiera degli oli extravergine Dop e Igp dal 2004 a oggi: analisi e prospettive* – Atti del II° Convegno nazionale dell'olivo e dell'olio. Perugia 21-23 settembre 2011 – n.10/2013 – Soi; 370-374
- Adua M., Agricoltura, Produzioni agroalimentari di qualità e civiltà del castagno, tre patrimoni della montagna da conservare, proteggere e valorizzare. *La Montagna italiana* – Ed. Franco Angeli 2013 – 109-133
- Adua M., L'andamento dei prodotti agroalimentari di qualità Dop e Igp nella provincia di Roma nel periodo 2005-2010.

L'agricoltura ed il sistema agroalimentare romano verso la nuova Pac – Cciaa di Roma – 2013. Vol. 1 - 237-245

- Adua M., *L'originalità delle aziende agricole al femminile: i prodotti di qualità e gli agriturismi* – Convegno Istat-Mipaaf “Donne e Agricoltura: un connubio di qualità”. Roma 1 aprile 2014. Istat – pp. 23

I numeri del vino italiano: le tante facce della qualità

Roberta Sardone



Introduzione

Il comparto del vino rappresenta una componente di primo piano per il settore agroalimentare nazionale. Alcuni dati sintetici ne evidenziano con chiarezza l'importanza e il valore strategico all'interno dell'economia agricola italiana e del *made in Italy* alimentare.

La coltivazione della vite da vino, infatti, è fortemente diffusa, interessando poco meno del 23% delle aziende agricole del nostro paese e occupando una porzione della Sau intorno al 5% (Istat, Censimento 2010), sebbene in costante declino da ormai alcuni decenni; dall'inizio degli anni 2000, l'Italia ha perso circa 140.000 ha di vigneti per uva da vino, con una contrazione del proprio potenziale superiore al 17% (Agea)¹. Ciò non di meno, il comparto ha conquistato una posizione sempre più dominante rispetto alle principali variabili economiche dell'agroalimentare. La produzione del vino rappresenta, infatti, una porzione consistente del valore della produzione agricola, pari a circa il 7%² del totale (Istat, 2013); analogamente, con riferimento alla sola fase industriale, il peso del vino sul fatturato globale dell'industria alimentare sfiora il 7,7% (Federalimentare). Ismea, infine, stima per il 2013 un valore all'origine del vino complessivamente prodotto dal sistema italiano pari a 3,9 miliardi di euro, dei quali 1,9 miliardi attribuibili ai vini con una denominazione di origine e 812 milioni a quelli con una indicazione geografica protetta.

Numeri ancora più significativi emergono guardando al ruolo del vino nelle relazioni commerciali internazionali. Nel 2013, il comparto dei prodotti vitivinicoli ha spiegato da solo il 15,4% delle esportazioni agroalimentari italiane, con un saldo normalizzato largamente positivo (88,6%). Tra i primi 20 prodotti di esportazione della bilancia agroalimentare si collocano, in particolare, i vini confezionati rossi e rosati Dop (terza posizione), i vini confezionati rossi e rosati Igp (undicesima) e i vini bianchi confezionati Igp (quattordicesima), con una quota aggregata del 7,8% sul totale delle spedizioni nazionali all'estero in valore (Inea, 2014).

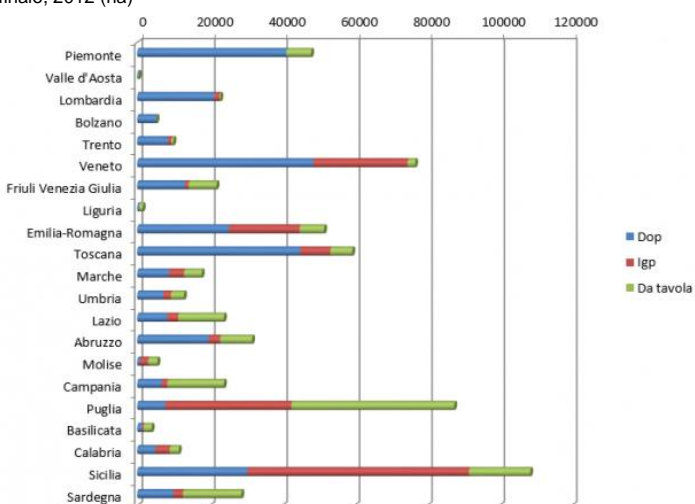
Volendo guardare al comparto in termini di qualità della produzione, occorre definire con maggior precisione il campo di indagine a cui si fa riferimento. Il concetto di qualità dei prodotti vitivinicoli, infatti, è ampio e può essere definito facendo riferimento ad aspetti tra loro molto diversi e a più dimensioni (Fregoni, 1994; Scoppola, Zezza, 1997; Pomarici, 2001; Pomarici, 2009). In questo contributo si è scelto di far riferimento alla tradizionale definizione sulla cui base sono ritenuti vini di qualità quelli che si possono fregiare, all'interno del sistema di regole comunitario (Reg. (Ue) 1308/2013 e Reg. (Ce) 607/2009), di una denominazione di origine geografica, sia essa una Dop (denominazione di origine protetta), o una Igp (indicazione geografica protetta). Secondo questo approccio, la qualità della produzione vitivinicola europea è legata alle caratteristiche che il vino assume in relazione alla sua provenienza da specifiche regioni e all'adozione di metodi colturali e di vinificazione definiti all'interno dei cosiddetti disciplinari di produzione. Restano, quindi, escluse altre tipologie – come ad esempio il vino biologico³ – che potrebbero pure essere ricomprese in questo ambito, intendendo il concetto di qualità in una diversa e più ampia accezione.

Il vino di qualità in “cifre”: struttura e produzione di vini Dop e Igp

La specializzazione dell'orientamento produttivo nazionale verso prodotti con una denominazione geografica appare ormai abbastanza marcata, sia da un punto di vista strutturale, che della distribuzione dei volumi di prodotto realizzato tra le diverse tipologie: Dop, Igp e vini da tavola⁴.

Guardando all'inventario del potenziale produttivo del nostro paese (Figura 1), su un totale di quasi 655.000 ettari di superficie impiantata, emerge la netta predominanza assunta dagli investimenti in vigneti atti alla produzione di vini con una denominazione di origine, i quali con poco meno di 315.000 ettari costituiscono il 48% del totale italiano. Meno consistente, e soprattutto più concentrata territorialmente, è la superficie per vini Igp, i cui 177.000 ettari contribuiscono per un ulteriore 27% alla composizione del vigneto nazionale. Gli stessi dati osservati ad un livello di dettaglio regionale restituiscono un panorama della composizione del vigneto estremamente differenziato. Si evidenzia, infatti, la diffusa presenza di un orientamento produttivo “misto”, con un gruppo abbastanza ampio di regioni, collocate prevalentemente al Sud del paese, all'interno delle quali la componente per uva da vino riveste ancora un ruolo di rilievo.

Figura 1 - Distribuzione della superficie per uva da vino per tipologia di prodotto finale, 2012 (ha)



Nel 2012, si contano in Italia poco meno di 197.000 operatori agricoli che hanno formulato una dichiarazione di raccolta di uva da vino. Di questi, appena oltre la metà (51,8%) agisce come operatore singolo, mentre una quota pressoché equivalente è costituita da viticoltori associati al sistema cooperativo, a testimonianza del forte legame che esiste in questo comparto tra produzione primaria e associazionismo.

Nel complesso le uve raccolte, che costituiscono la materia di base per la vinificazione, appaiono abbastanza omogeneamente distribuite tra le tre diverse tipologie di prodotto finale a cui danno origine, essendo così ripartite: 35% per vini da tavola, 29% per vini Igp e 36% per vini Dop. Tale dato, tuttavia, è frutto di un comportamento altamente differenziato tra le diverse realtà territoriali (Tabella 1), che ricalca nella maggior parte dei casi quanto già rilevato precedentemente in relazione alle superfici. Ovviamente, le distribuzioni tra composizione della superficie e dell'uva raccolta non sono mai perfettamente sovrapponibili, soprattutto per effetto della presenza di limitazioni nelle rese uva/ettaro previste nei disciplinari di produzione dei prodotti con una denominazione di origine protetta o con un'indicazione geografica protetta. A questo va aggiunto anche l'effetto derivante dalla possibilità di non rivendicare le uve raccolte su superfici iscritte agli albi di produzione delle denominazioni di origine (scelta vendemmiale), oppure dalla decisione di commercializzare i vini ottenuti all'interno di una determinata tipologia utilizzando un livello qualitativo inferiore (declassamento). Ciò fa sì che in quasi tutte le realtà le quote di uva raccolta per vino senza indicazione di provenienza appaiano sistematicamente più elevate, rispetto a quanto rilevato per la composizione del vigneto regionale⁵.

Tabella 1 - Dichiarazione di uva raccolta per tipologia, 2012 (%)

	Da tavola	Igp	Dop
Piemonte	10,3	0,0	89,7
Valle d'Aosta	18,3	0,0	81,7
Lombardia	7,8	37,7	54,5
Bolzano	1,2	2,7	96,1
Trento	0,4	14,0	85,6
Veneto	6,2	38,7	55,0
Friuli Venezia Giulia	7,4	45,4	47,2
Liguria	9,4	9,1	81,5
Emilia Romagna	36,9	39,6	23,4
Toscana	5,1	25,1	69,9
Marche	25,9	27,3	46,8
Umbria	11,1	44,3	44,6
Lazio	42,9	19,9	37,1
Abruzzo	56,8	9,5	33,6
Molise	75,9	15,1	9,0
Campania	42,6	21,9	35,5
Puglia	75,9	19,5	4,6
Basilicata	61,9	16,2	21,9
Calabria	27,8	33,5	38,7
Sicilia	36,6	45,9	17,5
Sardegna	17,5	12,9	69,6
Italia	35,0	28,6	36,4

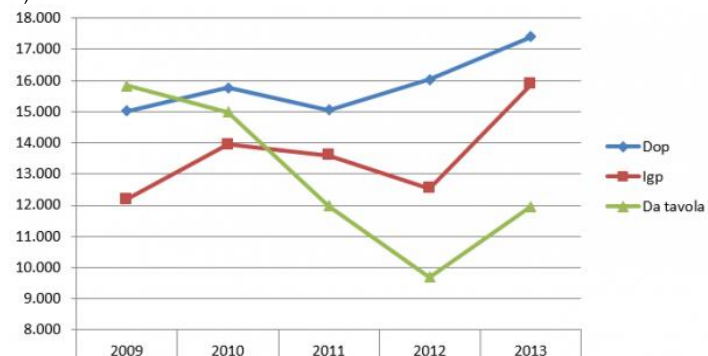
Dal punto di vista della composizione del risultato produttivo finale, la prevalenza conquistata dalle due componenti appartenenti alle fasce qualitative superiori risulta confermata a livello di dato aggregato; mentre, ancora una volta, la situazione si presenta decisamente più articolata quando il profilo dell'analisi scende a un livello territoriale più basso (Tabella 2)⁶. Ciononostante, in oltre metà delle realtà regionali la produzione dei vini Dop rappresenta la quota maggioritaria del vino complessivamente realizzato, con pesi superiori al 70% in numerosi casi, collocati per lo più nella circoscrizione del Nord, con le uniche eccezioni della Toscana al Centro e della Sardegna al Sud. Più ristretto, invece, risulta il numero di regioni in cui la componente dei vini con una Igp assume un peso superiore al 25% del prodotto totale. In questo caso, come già rilevato per la superficie, la concentrazione territoriale è meno evidente, sebbene in alcuni contesti si possa sottolineare il ruolo centrale rivestito da questa tipologia (ad es. in Sicilia, Puglia, Emilia-Romagna e Umbria). Inoltre, sommando le quote rivestite delle due tipologie, in tutta l'area centro-settentrionale del paese – con la sola eccezione di Emilia-Romagna e Marche – oltre il 70% del vino prodotto può essere considerato appartenente alle categorie di qualità, con punte vicine al 90% in numerose realtà regionali.

Tabella 2 - Produzione di vino per tipologia - 2012 (%)

	Da tavola	Igp	Dop
Piemonte	13,4	-	86,6
Valle d'Aosta	4,8	-	95,2
Lombardia	15,8	28,7	55,5
Bolzano	1,5	11,9	86,6
Trento	1,1	19,5	79,4
Veneto	13,3	37,3	49,3
Friuli Venezia Giulia	0,3	9,0	90,7
Liguria	10,8	13,5	75,7
Emilia-Romagna	31,9	42,4	25,7
Toscana	5,3	24,4	70,3
Marche	43,5	21,0	35,5
Umbria	26,0	40,3	33,7
Lazio	28,0	18,9	53,1
Abruzzo	44,1	10,8	45,1
Molise	41,2	-	58,8
Campania	70,7	11,6	17,8
Puglia	31,6	47,0	21,4
Basilicata	63,1	15,7	21,2
Calabria	51,2	6,9	41,9
Sicilia	29,1	67,2	3,6
Sardegna	19,5	0,0	80,5
Italia	25,3	32,8	41,9

Altro dato di rilievo è rappresentato dalla dinamica della produzione tra le diverse tipologie. Come illustrato in figura 2, infatti, la componente delle Dop non solo ha progressivamente assunto una posizione dominante, ma soprattutto ha mostrato un andamento che si colloca abbastanza stabilmente intorno ai 16 milioni di ettolitri di volumi prodotti. Anche in anni di scarsità produttiva – come, ad esempio, a seguito delle modeste vendemmie 2011 e 2012 (Inea, anni vari) –, a fronte del crollo produttivo registrato dai vini da tavola, le Dop hanno mantenuto, se non addirittura accresciuto, il loro volume produttivo. Un andamento simile è riscontrabile anche nel caso dei vini Igp. In sostanza, nel medio periodo la dinamica delle tre tipologie evidenzia una relativamente maggiore elasticità dei vini comuni rispetto alla disponibilità di materia prima; mentre i vini, sia Dop, che Igp – pur elaborati all'interno di regole definite da rigidi disciplinari di produzione – sono in grado di mostrare una relativa maggiore stabilità della loro dimensione quantitativa.

Figura 2 - Andamento della produzione di vino in Italia per tipologia, 2009-13 (000 hl)



La maggiore dimensione relativa conquistata dalle due tipologie di qualità, all'apparenza, ha trovato sostegno all'interno di un robusto sistema di denominazioni e di indicazioni sviluppato dal nostro paese. Oggi, infatti, l'Italia conta una posizione di tutto primato in Europa, con 405 vini Dop – di cui 73 Dogc e 332 Doc⁷ – e 118 Igp (Inea, 2014)⁸. Solo cinque anni fa (2010) le Dop erano 380 e le Igp si collocavano su un livello equivalente all'attuale, sebbene nel tempo molte di queste ultime abbiano ottenuto una certificazione di livello superiore (denominazione di origine), lasciando spazio alla creazione di ulteriori indicazioni geografiche protette.

Tuttavia, come si porrà meglio in evidenza nelle pagine seguenti, a dispetto della incredibile numerosità delle indicazioni di provenienza, il sistema di produzione nazionale dei vini di qualità risulta fortemente incentrato su un numero molto ristretto di territori e soprattutto di denominazioni, siano esse Dop o Igp.

Tabella 3 - Vini Dop e Igp per regione (luglio 2014)*

	Dop		Igp
	Docg	Doc	Igt
Piemonte	16	42	-
Valle d'Aosta	-	1	-
Lombardia	5	22	15
Liguria	-	7	4
Bolzano	-	3	2
Trento	-	7	3
Veneto	14	27	10
Friuli Venezia Giulia	4	10	3
Emilia-Romagna	2	18	9
Toscana	10	42	5
Marche	5	15	1
Umbria	2	13	6
Lazio	3	27	6
Abruzzo	1	8	8
Molise	-	4	2
Campania	4	15	10
Puglia	4	27	6
Basilicata	1	4	1
Calabria	-	9	10
Sicilia	1	23	7
Sardegna	1	17	15
Italia	73	332	118

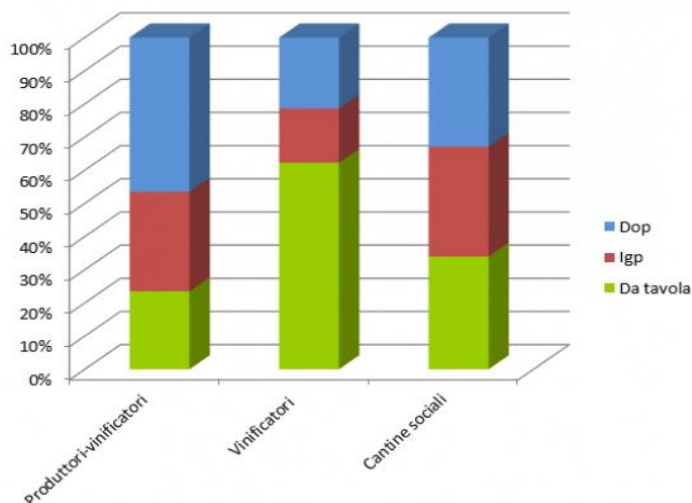
Il bipolarismo del tessuto produttivo e dell'offerta dei vini italiani di qualità

Il sistema di produzione del vino in Italia – facendo riferimento alla sola fase di vinificazione – si basa sulla partecipazione di poco meno di 55.000 operatori, distinti in tre tipologie di attori: i produttori-vinificatori, che presentano un'integrazione di filiera all'interno della propria azienda, producendo le uve ed elaborando essi stessi il prodotto vinicolo; i vinificatori puri, i quali invece acquistano sul mercato le uve che trasformano in vino; e le cantine sociali, che presentano anch'esse un sistema integrato tra produzione di materia prima e prodotto finale, attraverso il sistema dell'associazionismo. Tale sistema, inoltre, si presenta fortemente concentrato, oltre che caratterizzato da una struttura di tipo "bipolare". Infatti, le cantine sociali e i vinificatori puri, che sono pari ad appena il 3% degli operatori totali, elaborano più del ¾ del vino complessivamente prodotto; mentre, una moltitudine di produttori-vinificatori, che costituiscono una vera e propria galassia di aziende a produzione integrata, realizza appena il 23% del vino italiano.

Dal punto di vista geografico, emergono ulteriori caratteri di concentrazione; infatti, con riferimento al sistema delle cantine sociali, si nota come il 66% delle stesse sia collocato in appena sei realtà regionali: Puglia, Sicilia, Piemonte, Veneto, Emilia-Romagna e Abruzzo. Analogamente, oltre la metà dei vinificatori, è insediata in solo 5 regioni: Piemonte, Veneto, Puglia, Campania e Sicilia. Ancora più spinta, infine, appare la distribuzione degli operatori integrati, che per oltre la metà si collocano tra Toscana, Piemonte, Campania e Veneto.

Sulle caratteristiche di questi attori, ulteriori informazioni provengono, dall'analisi della figura 3. Si evidenzia, infatti, come la composizione della produzione delle cantine sociali sia abbastanza omogeneamente distribuita tra le diverse tipologie di vino; viceversa, mentre i produttori-trasformatori, spiccano per una spinta specializzazione nelle tipologie di qualità, con la produzione di vini Dop e Igp che riveste un peso totale di oltre il 75% del vino elaborato da questi attori, i vinificatori puri si caratterizzano per una spinta specializzazione nella produzione di vini da tavola (oltre il 60% del vino prodotto).

Figura 3 - Composizione della produzione per tipologia di operatore, 2012 (%)



La presenza di spinte specializzazioni territoriali in merito alle relazioni esistenti tra le tipologie di vino realizzate e la fisionomia degli attori coinvolti nella produzione dei diversi vini trova conferma anche nei dati riportati in tabella 4.

Al di là delle inevitabili differenziazioni territoriali, si possono porre in evidenza almeno due aspetti caratterizzanti il sistema produttivo nazionale: il ruolo di primo piano rivestito dal sistema cooperativo, che appare quasi ovunque dominante; e la tendenza del sistema di produzione integrato dei produttori-vinificatori a focalizzarsi sulla produzione di vini di livello qualitativo superiore, rispetto ai quali il più elevato valore economico consente di trattenere all'interno delle aziende margini di valore aggiunto più ampi, rendendo possibile l'attivazione anche dei processi di trasformazione della materia prima.

Tabella 4 - Produzione di vino per tipologia di operatore, 2012 (%)

	Dop			Igp			Da tavola		
	Produttori- vinificatori	Vinificatori	Cantine sociali	Produttori- vinificatori	Vinificatori	Cantine sociali	Produttori- vinificatori	Vinificatori	Cantine sociali
Piemonte	34,6	35,9	29,5	1,0	97,4	1,6	42,2	37,0	20,8
Valle d'Aosta	46,8	0,2	53,0	-	-	-	81,3	0,3	18,4
Lombardia	57,1	10,4	32,5	35,7	15,1	49,2	44,2	42,5	13,2
Bolzano	20,2	9,7	70,1	47,3	13,2	39,5	43,5	5,2	51,3
Trento	4,5	8,7	86,8	12,4	12,3	75,3	5,3	57,4	37,2
Veneto	39,5	15,4	45,0	41,5	13,4	45,1	34,7	39,5	25,8
Friuli Venezia Giulia	62,5	7,4	30,0	56,0	10,0	34,0	93,1	0,8	6,1
Liguria	82,3	7,0	10,6	93,7	3,7	2,6	76,6	21,4	2,0
Emilia-Romagna	18,0	9,8	72,2	6,3	6,0	87,7	5,2	37,4	57,4
Toscana	77,1	3,4	19,5	78,9	0,6	20,5	83,2	3,2	13,5
Marche	53,1	12,2	34,7	33,5	24,9	41,6	26,8	55,7	17,4
Umbria	46,1	5,7	48,2	41,4	15,1	43,5	60,3	9,8	29,9
Lazio	28,7	19,9	51,4	55,1	17,1	27,8	42,4	47,7	9,9
Abruzzo	13,9	6,8	79,2	11,0	11,0	78,0	3,7	5,1	91,2
Molise	42,2	3,2	54,6	37,3	1,7	61,0	12,0	0,2	87,8
Campania	51,6	16,4	32,0	42,7	22,0	35,3	27,1	18,8	54,1
Puglia	17,5	8,4	74,1	22,5	25,5	52,0	19,4	59,5	21,0
Basilicata	53,7	3,0	43,3	62,3	5,9	31,8	41,7	7,5	50,8
Calabria	54,5	28,5	17,0	49,9	45,6	4,5	68,4	31,6	0,0
Sicilia	30,1	10,6	59,3	11,3	9,3	79,4	7,1	10,3	82,6
Sardegna	32,9	2,9	64,2	42,3	8,7	49,0	31,7	1,4	66,9
Italia	37,6	14,5	48,0	29,0	13,2	57,8	17,2	38,0	44,9

L'esistenza di una spinta polarizzazione nel comparto appare evidente anche quando si guarda alla struttura dell'offerta dei vini di qualità, all'interno della quale si registra una ristrettissima cerchia di denominazioni geografiche di provenienza che, sia in termini di volume, che di valore economico, spiegano quote largamente maggioritarie tanto per i vini Dop, quanto per quelli Igp (Valori Italia, 2014).

In base ai dati recentemente diffusi da Ismea (2014), elaborati a partire dalle informazioni trasmesse al Mipaaf da parte degli organismi terzi di controllo accreditati a svolgere funzioni di certificazione dei vini di qualità, la concentrazione è particolarmente spinta nel caso delle Igp, dove le prime 10 indicazioni realizzano da sole quasi l'85% del vino appartenente a questa tipologia, imbottigliato per essere immesso in commercio. Mentre, sul fronte delle Dop le prime 30 denominazioni realizzano oltre il 72% della complessiva produzione imbottigliata; specularmente, ne deriva che le restanti 375 denominazioni sono in grado di dare luogo a meno del 30% del prodotto di qualità superiore realizzato nel nostro paese. Peraltro, da un punto di vista territoriale, quasi il 30% della produzione Dop italiana trae origine dal solo Veneto, seguito dal Piemonte (15%), dalla Toscana (11% circa) e dall'Abruzzo (circa 9%).

Infine, sempre con riferimento alle stime Ismea, osservando i dati sulla concertazione della produzione in termini di valore, il Veneto torna a collocarsi in una posizione di netta predominanza al vertice della classifica regionale delle Dop, con un peso pari ad un terzo del totale nazionale⁹; seguono a una certa distanza il Piemonte (17%) e la Toscana (15% circa). Rispetto alle Igp, il Veneto si conferma in vetta alla classifica regionale, ma con una posizione meno dominante (15%), seguito a breve distanza dall'Emilia-Romagna (12%) e più indietro dalla Sicilia (8%); mentre, oltre il 22% dei vini con indicazione geografica proviene da aree di produzione a carattere interregionale.

Considerazioni conclusive

Nell'ambito della già complessa struttura del sistema agro-industriale italiano, il comparto del vino non fa eccezioni in termini di articolazione delle strutture produttive, di differenziazione delle forme organizzative della filiera (Malorgio *et al.*, 2011) e di estrema segmentazione dell'offerta. Inoltre, l'organizzazione della struttura produttiva si presenta fortemente differenziata a livello territoriale, soprattutto in relazione alla notevole diversificazione dei prodotti finali che ogni realtà locale presentata sul mercato, per effetto principalmente della scelta, storicamente operata, di legare la qualità alla provenienza geografica. Questo ha spinto ogni singolo territorio di produzione a porre un'enfasi particolare sulle specificità

delle produzioni locali, delle tradizioni e delle competenze umane necessarie alla loro realizzazione, che ha portato all'incredibile proliferazione di Dop e Igp a cui si è assistito negli anni.

D'altro canto, tali caratteristiche hanno certamente la capacità di trasmettere una precisa identità ai vini cui danno origine. Al tempo stesso, la coltivazione della vite e la produzione enologica hanno finito con l'imprimere una fisionomia del tutto particolare ai territori su cui vengono realizzate, incidendo anche sulla loro capacità di valorizzarne le risorse naturali e paesaggistiche. Prova ne sia che intorno al vino sono fiorite numerose iniziative di promozione territoriale, turistica e ricreativa con ampie possibilità di sfruttamento economico su base locale (Mantino, 2014).

La conoscenza della struttura del sistema di produzione, cui queste poche pagine vogliono fornire un piccolo contributo, rappresenta un tassello importante per evidenziare alcuni elementi utili alla definizione di una strategia per la futura competitività del comparto vitivinicolo nazionale. Il rafforzamento della vitivinicoltura italiana, sul mercato interno e su quello internazionale, non può prescindere infatti dalla consapevolezza che questa si presenta composta da una molteplicità di realtà locali, ciascuna dotata di una propria dimensione fisica ed economica, rispetto alle quali si configura un ruolo molto diverso da attribuire a ciascuna singola produzione. Da un lato, un gruppo molto ristretto di vini di qualità, che sono in grado di movimentare volumi importanti e attivare flussi finanziari di una certa consistenza, dall'altro una moltitudine di piccole e piccolissime indicazioni di origine (Dop e Igp), che si presentano più fragili sotto il profilo dei "numeri" realizzati, ma che in molti casi costituiscono un patrimonio per le realtà locali, con riferimento alle opportunità che possono offrire in termini di processi di diversificazione, di valorizzazione territoriale, di salvaguardia dell'ambiente naturale, di promozione delle tradizioni e della cultura locale.

Note

¹ I dati di fonte Agea qui utilizzati sono tratti, in parte dall'Inventario nazionale, in parte dalle dichiarazioni di raccolta delle uve e di produzione del vino. Entrambe le fonti sono rese disponibili all'Inea all'interno delle attività di assistenza tecnica al Mipaaf, svolte tramite il suo Osservatorio sulle politiche agricole dell'Ue.

² Va ricordato che questo dato tiene conto del valore delle uve da vino vendute o conferite alla trasformazione e della sola produzione di vino da uve proprie dell'azienda, restando escluso il valore del vino prodotto dal sistema cooperativo e dall'industria alimentare. Come verrà sottolineato più avanti, queste due tipologie realizzano, rispettivamente, quote intorno al 23% e al 50% della produzione nazionale di vino (Agea, 2014).

³ Le norme di produzione del vino biologico sono state oggetto di un intervento normativo da parte dell'Ue solo in tempi recenti (Reg. (Ue) 203/2012). Al momento, i dati disponibili in merito alla produzione di vino biologico, sebbene segnalino un processo di costante incremento della base produttiva (Sinab, 2014), non sono tali da consentire un'analisi puntuale su tale componente del sistema produttivo nazionale.

⁴ Va rammentato che, sulla base della normativa comunitaria introdotta con la riforma del 2008, i vini comunitari vengono suddivisi in due categorie: con origine geografica (Dop e Igp) e senza origine. Di seguito, i secondi vengono identificati con la dicitura "da tavola". Inoltre, va ricordato che all'interno della categoria dei vini senza origine è possibile distinguere i cosiddetti vini varietali. Tuttavia, questa tipologia non viene esplicitata per mancanza di informazioni puntuali su tutte le variabili qui indagate.

⁵ Le proporzioni si trovano invertite, a vantaggio dell'uva raccolta per vini Dop, solo in un limitato numero di casi e, soprattutto, in relazione a regioni vitivinicole di non primaria importanza in termini di volumi realizzati. Tuttavia, sarebbe utile un approfondimento di questa analisi comparativa, per comprendere come sia possibile che la quota di uve raccolte per vini Dop si discosti per eccesso, in misura così significativa, dalla quota di superfici destinata a tali produzioni.

⁶ Per l'analisi della produzione si è preferito ricorrere al dato di fonte Istat, anziché a quello di fonte Agea. Quest'ultimo, infatti, comprende anche il vino di produzione di anni diversi e i mosti provenienti, oltre che dalla produzione propria anche da acquisti da altre regioni o da paesi esteri.

⁷ In Italia, in attuazione della facoltà prevista dalla riforma dell'Ocm vino del 2008, è stato possibile conservare la precedente struttura delle denominazioni, che prevede un ulteriore grado di differenziazione delle Dop, tra Doc e Docg.

⁸ Con riferimento alla crescita e all'affermazione delle indicazioni geografiche, va sottolineato il fatto che molte regioni italiane hanno dato luogo a Igp che adottano il nome della stessa regione, avendo a riferimento una zona di produzione corrispondente a pressoché l'intero territorio regionale. Ciò, in parte, contribuisce a spiegare come questa tipologia di prodotto si sia andata progressivamente affermando in termini di volumi realizzati.

⁹ A titolo di mero esempio, il "Prosecco" da solo spiega oltre l'11% del valore della produzione Dop nazionale 2013. Tale peso sale a quasi il 18% se si tiene conto anche del valore del "Conegliano Valdobbiadene Prosecco".

Riferimenti bibliografici

- Inea (anni vari), *Annuario dell'agricoltura italiana*, Inea, Roma
- Inea (2014), *Il commercio con l'estero dei prodotti agroalimentari*, Inea, Roma
- Ismea (2014), *Vini a denominazione di origine. Struttura, produzione e mercato*, Report, aprile 2014
- Fregoni M. (1994), *La piramide Doc*, Edagricole, Bologna
- Uiv (anni vari), *Il Corriere Vinicolo*, numeri vari, Editrice Unione Italiana Vini, Milano
- Malorgio G., Pomarici E., Sardone R., Scadera A., Tosco D., *La catena del valore nella filiera vitivinicola*, *Agrireregionieuropa*, Anno 7, No. 27, dicembre
- Mantino F. (2014), *I sistemi agro-alimentari locali di fronte alla crisi: competitività, governance e politiche*, *Working paper, Inea-Rete Rurale Nazionale*, Roma, 7 novembre 2014
- Pomarici E. (2009), "La transizione verso le nuove regole di etichettatura", in Pomarici E., Sardone R. (2009), *L'Ocm vino. La difficile transizione verso una strategia di comparto*, Osservatorio Pac, Inea, Roma
- Pomarici E. (2001), "Nuovo scenario competitivo e politiche di qualità delle aziende", in Pomarici E., Sardone R. (a cura) (2001), *Il settore vitivinicolo in Italia. Strutture produttive, mercati e competitività alla luce della nuova Organizzazione Comune di Mercato*, Studi & Ricerche, Inea, Roma
- Scoppola M., Zezza A. (1997), *La riforma dell'organizzazione comune di mercato e la vitivinicoltura italiana*, Studi & Ricerche, Inea, Roma

Siti di riferimento

- Federalimentare: http://www.federalimentare.it/m_banche_dati.asp
- Istat: www.istat.it
- Sinab: <http://www.sinab.it/>
- Valori Italia: <http://www.valoritalia.it/>



.. associazione **Alessandro Bartola**
studi e ricerche di economia e di politica agraria

Le procedure e la modulistica per diventare socio dell'Associazione "Alessandro Bartola" sono disponibili sul sito www.associazionebartola.it

Prezzi e qualità del vino: un confronto fra regioni

Luca Cacchiarelli, Anna Carbone, Marco Esti, Tiziana Laureti, Alessandro Sorrentino

Introduzione

L'obiettivo di questo lavoro è di indagare il ruolo di alcuni aspetti della qualità del vino e dell'informazione ad essa legata nella formazione del prezzo al consumo. In particolare sarà analizzato il ruolo di alcuni attributi di qualità in diversi contesti territoriali.

L'analisi è stata effettuata attraverso la stima di un modello di prezzo edonico (Rosen, 1974) applicato a informazioni di varia natura tratte dalla guida enologica Veronelli (edizione 2010) con riferimento a tre regioni italiane: Veneto, Lazio, Sicilia e per un totale di 2523 vini recensiti¹.

Come noto, il vino è un prodotto altamente differenziato, la cui qualità non è determinabile prima del consumo, ovvero al momento dell'acquisto. Ciò rende particolarmente rilevante il ruolo di alcune fonti di informazione che aiutano il consumatore nella sua scelta. La natura, l'affidabilità e l'efficacia di questi diversi segnalatori di qualità (*quality clues*) è molto variabile in funzione di diversi fattori tra cui, non ultimi, le caratteristiche delle imprese, del territorio e le strategie individuali e collettive messe in atto nel corso del tempo per la valorizzazione del prodotto. In questo senso, con la scelta delle tre regioni, si intendono rappresentare territori e sistemi produttivi molto differenti e con differente reputazione sui mercati.

La letteratura riferisce di evidenze circa le complesse interazioni tra diversi *quality clues* se applicati ad uno stesso prodotto (Hassan e Mornier-Dilhan, 2002). Esistono peraltro evidenze dell'esistenza di *trade-off* o anche, all'opposto, di sinergie specifiche, che possono ridurre, o enfatizzare, l'utilità comunicativa di questi *quality clues* che interagiscono con modalità altamente specifiche (Delmas e Lessem, 2012; Benfratello *et al.*, 2009; Costanigro *et al.*, 2007). Ciò rende particolarmente interessante il confronto effettuato che contribuisce ad una più puntuale conoscenza del funzionamento del mercato nazionale anche nelle sue componenti regionali.

La guida Veronelli è stata scelta in quanto ha una elevata e consolidata reputazione, è ampiamente diffusa e pubblica una notevole quantità di informazioni sui vini recensiti e sulle aziende produttrici.

Il lavoro è organizzato come segue: il prossimo paragrafo è dedicato agli aspetti metodologici; il paragrafo successivo alla descrizione dei risultati, mentre l'ultimo raccoglie alcune riflessioni conclusive.

Metodologia: le variabili, il modello e la stima econometrica

Le variabili utilizzate nella costruzione del modello per spiegare i diversi livelli del prezzo del vino sono in tutto sedici e possono essere concettualmente suddivise in tre gruppi, benché non completamente separabili:

- variabili che rappresentano le caratteristiche intrinseche del vino;
- variabili che rappresentano alcune caratteristiche aziendali e, infine;
- variabili legate al territorio dove il vino viene prodotto.

La tabella 1 mostra la frequenza assoluta e relativa dei caratteri rappresentati da queste variabili. Una descrizione di dettaglio di queste è presentata qui di seguito.

Attributi del vino

Il primo attributo considerato è il colore, in quanto ha un ruolo primario nella segmentazione del mercato (Schamel, 2000). Il modello include anche altre due variabili dicotomiche che rappresentano, rispettivamente, i vini spumanti ed i dolci-passitiliquorosi, questi ultimi, seppure in linea di principio distinti, sono stati raggruppati al fine di raggiungere un numero di osservazioni adeguato alle esigenze di stima.

La valutazione sensoriale del vino fornita dagli esperti assaggiatori della Guida. Come si è detto, il vino è sostanzialmente un bene esperienza e, dunque, il consumatore ha bisogno di raccogliere informazioni (*quality clues*) sui diversi attributi rilevanti che non può determinare da sé prima dell'acquisto. Tra queste il giudizio di esperti ha tradizionalmente un ruolo di primo piano. Gli assaggi sono ciechi e, sebbene le condizioni alle quali avvengono non siano qualificabili come esperimenti scientificamente controllati, questi assaggi offrono adeguate garanzie di affidabilità. Ferma restando la natura soggettiva delle valutazioni, queste possono essere interpretate come una indicazione della qualità sensoriale del vino². Ad ogni modo, il ruolo di questi esperti va molto al di là di quello di "semplici" assaggiatori ma finisce per ampliarsi alla sfera della comunicazione e promozione, tanto che alcuni di questi hanno assunto il ruolo di veri e propri guru del vino (Ali *et al.*, 2008). La valutazione offerta da Veronelli si articola su tre livelli: una stella per i vini definiti buoni; due stelle per quelli molto buoni e tre stelle per i vini eccellenti. A questo si aggiunge una notazione speciale per i vini che vengono accolti per la prima volta nella guida, perché giudicati meritevoli, ma la cui qualità non viene votata. Si tratta di una sorta di segnalazione di vini promettenti per i quali gli esperti si riservano di esprimere un giudizio maggiormente consolidato e puntuale nelle annate successive. Si può ragionevolmente ipotizzare che la loro qualità sia distribuita fra i tre livelli di giudizio in modo analogo a quella degli altri vini; dunque, un eventuale premio di prezzo negativo rappresenterebbe una indicazione dell'esistenza di una sorta di diffidenza verso i vini che, non essendo noti da tempo, non hanno una loro reputazione presso gli utilizzatori della guida; viceversa, un premio di prezzo positivo indicherebbe il valore della novità di per sé, dell'accresciuta varietà o possibilità di scelta.

La natura dei vitigni utilizzati nella produzione del vino è rappresentata attraverso due variabili: una che indica la loro origine, distinguendo tra vitigni nazionali e internazionali; l'altra che ne indica la diffusione (locale, ampia o su tutto il territorio nazionale). Il primo aspetto serve a cogliere l'importanza di una tendenza favorevole ai vitigni internazionali in qualche misura

diffusa anche nel mercato italiano. La seconda variabile cerca di cogliere l'apprezzamento per il grado di radicamento e di specificità territoriale del vino.

Il modello accoglie anche il grado di invecchiamento del vino per misurarne l'impatto sul prezzo. I dati disponibili consentono di andare indietro nel tempo fino alla vendemmia 2004.

Il numero di bottiglie prodotte per ciascun vino recensito viene inserito nel modello in quanto si ipotizza che possa esercitare una influenza sul prezzo per due diverse ed opposte strade. Da un lato, notorietà e reputazione richiedono una soglia critica di visibilità sul mercato, direttamente legata ai quantitativi; d'altra parte, oltre questa soglia, ed al crescere della quantità si ipotizza una sorta di effetto di banalizzazione o massificazione del prodotto che, a parità di altre considerazioni, ne farebbe abbassare il valore commerciale (Gierl and Huettl, 2010).

Veronelli indica anche se un vino è ottenuto con metodo biologico e dunque anche il *quality clue* rappresentato dalla certificazione Bio è stato inserito per valutarne l'eventuale associazione con un differenziale di prezzo. In effetti, in letteratura vi sono ampi riscontri di un *bias* negativo del quale hanno sofferto e soffrono i vini biologici. Tuttavia le tecniche produttive anche nel campo del Bio sono mutate velocemente e dunque vi sono margini di interesse per indagare se la considerazione dei consumatori non sia mutata ed in quale misura; ma anche per verificare se esistano significative differenze regionali o legate a differenti segmenti di mercato a questo riguardo (Delmas and Lessem, 2011).

Attributi dell'azienda

Il modello considera anche la dimensione aziendale in termini di superficie vitata. La possibilità del produttore di costruire la propria reputazione attraverso investimenti specifici in attività di comunicazione e promozione è direttamente legata alla sua dimensione. D'altra parte, in alcuni segmenti di mercato, piccole dimensioni possono venire interpretate come un'indicazione di un più forte radicamento territoriale, circostanza che nel mercato vinicolo è spesso associata ad una presunzione di alta qualità.

Tabella 1 - Descrizione del campione

Variabili indipendenti	Tre regioni		Veneto		Veneto rossi		Veneto bianchi		Sicilia		Lazio	
	valori	%	valori	%	valori	%	valori	%	valori	%	valori	%
Vino												
una stella	509	20,9	352	25,8	144	16,8	175	36,2	102	15,1	55	25,0
due stelle	1280	52,5	804	58,9	457	53,3	246	50,8	363	53,8	113	51,4
tre stelle	352	14,4	211	15,5	157	18,3	8	1,7	116	17,2	25	11,4
nuovi entrante	298	12,2	177	13,0	99	11,6	55	11,4	94	13,9	27	12,3
numero di bottiglie (1000)	2439	100,0	1544	113,2	857	100,0	484	100,0	675	100,0	220	100,0
bio	336	13,8	112	8,2	48	5,6	49	10,1	176	26,1	48	21,8
bianco	802	32,9	484	35,5	0	0,0	484	100,0	228	33,8	90	40,9
rosso	1364	55,9	857	62,8	857	100,0	0	0,0	393	58,2	114	51,8
diffusione nazionale	285	11,7	126	9,2	22	2,6	72	14,9	105	15,6	54	24,5
diffusione ampia	257	10,5	208	15,2	151	17,6	49	10,1	18	2,7	31	14,1
diffusione locale	1897	77,8	1210	88,7	684	79,8	363	75,0	552	81,8	135	61,4
vitigno internazionale	364	14,9	234	17,2	149	17,4	73	15,1	64	9,5	66	30,0
vitigno nazionale	2075	85,1	1310	96,0	708	82,6	411	84,9	611	90,5	154	70,0
anno <2004	122	5,0	112	8,2	88	10,3	4	0,8	7	1,0	3	1,4
anno 2005	183	7,5	157	11,5	132	15,4	3	0,6	20	3,0	6	2,7
anno 2006	365	15,0	269	19,7	194	22,6	17	3,5	79	11,7	17	7,7
anno 2007	512	21,0	339	24,9	209	24,4	66	13,6	131	19,4	42	19,1
anno 2008	613	25,1	324	23,8	174	20,3	119	24,6	218	32,3	71	32,3
anno 2009	613	25,1	312	22,9	92	10,7	209	43,2	220	32,6	81	36,8
dolci-liquorosi	261	10,7	196	14,4	1	0,1	2	0,4	54	8,0	11	5,0
spumante	117	4,8	115	8,4	1	0,1	108	22,3	2	0,3	-	-
Azienda												
cooperativa	105	4,3	75	5,5	38	4,4	22	4,5	26	3,9	4	1,8
dimensione az (10 ha)	2374	97,3	1503	110,2	835	97,4	470	97,1	657	97,3	214	97,3
numero di etichette	2439	100,0	1544	113,2	857	100,0	484	100,0	675	100,0	220	100,0
Certificazione												
docg	440	18,0	431	31,6	222	25,9	92	19,0	7	1,0	2	0,9
doc	899	36,9	717	52,6	423	49,4	263	54,3	119	17,6	63	28,6
igt	1100	45,1	396	29,0	212	24,7	129	26,7	549	81,3	155	70,5
Anno di vita IG	2368	97,1	1499	109,9	833	97,2	468	96,7	652	96,6	217	98,6
sottozone	879	36,0	1539	112,8	585	68,3	175	36,2	17	2,5	216	98,2
classico	792	32,5	771	56,5	518	60,4	140	28,9	14	2,1	7	3,2
superiore	551	22,6	466	34,2	274	32,0	176	36,4	53	7,9	32	14,5
riserva	1000	41,0	366	26,8	279	32,6	81	16,7	611	90,5	21	9,5
Regione												
Veneto	1544	63,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lazio	220	9,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sicilia	675	27,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Variabile dipendente												
prezzo <=7 €	325	13,3	178	13,0	83	9,7	88	18,2	89	13,2	58	26,4
7.10€<prezzo<10€	590	24,2	334	24,5	157	18,3	174	36,0	195	28,9	61	27,7
10.10€<prezzo<15€	681	27,9	414	30,4	213	24,9	162	33,5	208	30,8	59	26,8
15.10€<prezzo<20€	282	11,6	209	15,3	112	13,1	43	8,9	51	7,6	22	10,0
20.10€<prezzo<30€	324	13,3	202	14,8	117	13,7	15	3,1	103	15,3	19	8,6
prezzo>30€	237	9,7	207	15,2	175	20,4	2	0,4	29	4,3	1	0,5

Fonte: nostre elaborazioni su Veronelli 2010

Il modello consente anche di distinguere tra imprese cooperative, da un lato e società e imprese individuali, dall'altro lato. L'intento è quello di verificare se, in quale misura ed in quali contesti territoriali, il prodotto cooperativo risulta associato ad un pregiudizio sulla qualità.

Inoltre, per ogni produttore è stata costruita una variabile che misura il numero di vini recensiti in Veronelli. L'idea è che la visibilità del produttore cresca al crescere del numero di recensioni e con questo cresca anche la reputazione del singolo vino in una sorta di effetto trascinato.

Variabili legate al territorio

In questa sfera la prima variabile utilizzata è la regione di provenienza. L'importanza di questo *quality clue* è nota, come provato anche da molte evidenze; ad esempio, nei punti vendita così come nei cataloghi e nei menù il vino è proposto in ordine di regione di provenienza. Lo stesso accade nelle guide enologiche. Le tre regioni incluse nell'analisi sono state selezionate in quanto rappresentative di realtà differenti. Il Veneto, collocato nel Nord del paese, vanta un'industria vitivinicola ampia e solida, con una reputazione ampia ed incontestata sia sul mercato interno che all'estero; il sistema delle certificazioni è esteso e ben radicato. Nel Lazio, al Centro della penisola, vi sono alcuni vini la cui nascita e notorietà risale molto indietro nel tempo. Tuttavia, il settore ha conosciuto un forte declino nei decenni più recenti e solo negli ultimi anni è stato avviato un difficile percorso di riqualificazione che pur procedendo a velocità variabili comincia a dare i primi risultati concreti. Infine, La Sicilia, nota nel passato come area di produzione di vini da taglio di bassa qualità, ha saputo riqualificare radicalmente vigneti e cantine e cancellare questa immagine negativa non più rispondente al vero.

Infine, ma di non minore importanza, il modello include la presenza delle certificazioni che esprimono il radicamento e la tipicità territoriale del vino ma anche la cosiddetta piramide qualitativa. Nell'anno di riferimento per l'analisi svolta, esistevano nel mercato italiano tre certificazioni di provenienza: Igt, Doc e Docg e queste sono state inserite nel modello per poter valutare il valore attribuito ai tre livelli dai consumatori³.

Per ogni certificazione si è anche considerato l'anno di nascita in modo da riuscire a catturare l'eventuale effetto della longevità sul mercato di una certificazione, nell'ipotesi che la notorietà richieda un certo numero di anni per potersi affermare e per tradursi in valore commerciale.

Infine, le certificazioni sono state classificate in base alla possibilità ammessa dal disciplinare di utilizzare ulteriori menzioni qualificative per il vino, quali Classico, Superiore, Riserva.

Tutte le variabili sono state utilizzate per spiegare il prezzo. Questo, con riferimento alla bottiglia da 0,75 lt non è espresso come valore puntuale ma in fasce (meno di 7 E.; 7.1-10 E.; 10.1-15 E.; 15.1-20 E.; 20.1-30 E.; 30.1-40 E.; 40.1-50 E.; oltre 50 E).

Veronelli riceve l'informazione sul prezzo di vendita dei vini direttamente dai produttori che inviano i vini e che comunicano un valore indicativo per la vendita al consumatore finale in enoteca.

Data la natura discreta della variabile dipendente, la stima del modello di prezzo edonico è stata effettuata impiegando il modello di regressione ad intervalli (*Interval Regression*). La forma funzionale scelta è quella semi-logaritmica i cui coefficienti sono interpretati come l'effetto percentuale sul prezzo di un vino attribuibile ad una determinata caratteristica indipendentemente dagli altri attributi.

La procedura seguita ha incluso dapprima la stima del prezzo edonico sull'intero campione al fine di valutare, mentre successivamente si è proceduto a stimare il modello separatamente per i vini di ogni regione e poi separando i vini bianchi da quelli rossi. Per maggiori dettagli sul modello econometrico usato rimandiamo a Cacchiarelli *et al.* (2014b).

Risultati

Le stime hanno riguardato nel complesso 2523 vini recensiti. Per avere una misura della rappresentatività di questo campione rispetto alla produzione complessiva di vini nelle tre regioni oggetto

di analisi, abbiamo calcolato la quota dei volumi prodotti per le etichette presenti nel *database* rispetto alla quantità di vino prodotta in ciascuna delle tre regioni (dati Istat). Nel 2010-11, le 1100 etichette del Veneto realizzavano l'8,8% della produzione veneta, le 675 siciliane l'11,1% dei vini regionali mentre le 220 etichette del Lazio producevano il 4,4% dei vini laziali.

Venendo ai risultati delle stime effettuate, per brevità vengono qui presentati e discussi i risultati relativi ai modelli regionali considerati separatamente ed, in particolare:

- il modello stimato per la regione Veneto, separatamente per i vini bianchi e per quelli rossi, come suggerito dai test statistici⁴;
- per la Sicilia;
- e per il Lazio;

in questi due casi il modello è unico per le due tipologie di vino. Per una discussione esaustiva anche dei risultati aggregati si rimanda a Cacchiarelli *et al.*, (2014b), già ricordato. Nel commentare i risultati dei coefficienti delle stime (Tabella 2) si tenga presente che questi rappresentano elasticità parziali, ovvero misurano l'effetto della corrispondente variabile indipendente sul prezzo, a parità delle altre variabili. Nel testo questi coefficienti sono espressi in termini percentuali per maggiore chiarezza. Nel complesso i modelli stimati mostrano una buona rappresentazione (*fit*) della formazione del prezzo come si desume dall' R^2 di McKelvey and Zavoina che presenta rispettivamente i valori di 0,443 (Veneto rossi), 0,217 (Veneto bianchi), 0,339 (Sicilia) e 0,325 (Lazio).

Vale la pena, innanzitutto, rilevare che due variabili hanno un impatto forte e concorde in tutti e tre i modelli regionali; si tratta di:

- la valutazione data dalla Guida Veronelli si associa sempre ad un Premio di Prezzo (PP) positivo. Dunque, a punteggi più elevati corrispondono PP significativamente maggiori. In particolare, i vini che ottengono le due stelle valgono non meno del 20% in più rispetto al *benchmark* (una stella). Mentre, il PP per le tre stelle va da un minimo del 60% fino al 100% in più ed oltre. Ciò rappresenta una conferma del ruolo svolto dalle Guide enologiche nell'orientare i consumatori in un mercato tanto complesso come quello del vino. Una notazione a sè meritano i risultati ottenuti per la variabile *New Entry* (NE), ovvero il riconoscimento accordato ai vini che vengono accolti per la prima volta nella Guida. Mentre il minor valore di questi vini rispetto a quelli che ottengono le tre stelle, ovvero riconosciuti come eccellenti, è in linea con le aspettative e facilmente spiegabile con la alta e solida reputazione di questi vini; meno scontato appare il PP ottenuto rispetto ai vini che ottengono una stella (e in alcuni casi anche due). In questo caso il PP associato alle NE sembra profilare un particolare gradimento del prodotto nuovo (potremmo definirlo effetto novità) da parte dei consumatori.
- l'invecchiamento viene apprezzato dai consumatori e via via che un vino invecchia, con regolarità, aumenta il suo prezzo da un minimo di + 11% fino a circa il doppio. Ciò, ovviamente, si osserva entro i limiti di invecchiamento di 5 anni presenti nel *dataset*, anche se va precisato che l'intero ventaglio delle annate riguarda quasi esclusivamente i vini rossi veneti (Figura 1).

In altri casi l'effetto delle variabili inserite nel modello è dello stesso segno ma di intensità largamente variabile:

- per quanto riguarda i vitigni, quelli di origine nazionale scontano un livello di prezzo inferiore rispetto agli internazionali, tuttavia questo differenziale è più ampio nel caso dei vini bianchi veneti (-21%) e molto inferiore (e non sempre significativo) negli altri modelli (Figura 1);
- in merito, per così dire, al raggio di diffusione dei vitigni, si osserva che quelli presenti solo a scala locale risultano spuntare prezzi maggiori, probabilmente grazie alla immagine che vi si associa di più forte identità e radicamento territoriale. In particolare, nel caso dei vini bianchi veneti la diffusione locale del vitigno genera un *plus* di valore anche rispetto al caso di una diffusione ampia sebbene non estesa all'intero territorio nazionale. Ciò non accade in Sicilia dove le variabili che esprimono la diffusione del vitigno risultano non significative in tutti i casi;
- la dimensione aziendale è perlopiù non significativamente associata al prezzo del vino tranne nel caso dei rossi veneti per

in quali si ha un debole ma significativo coefficiente di segno positivo. Vale a dire: aziende venete di maggiori dimensioni vendono i propri vini rossi a prezzi leggermente superiori rispetto al prodotto delle aziende più piccole. Sempre in merito alle caratteristiche del produttore, vale la pena di rilevare che la forma cooperativa sembra associarsi ad un premio di prezzo negativo, sebbene i valori non siano sempre significativi, probabilmente anche a causa della presenza non numerosa di vini prodotti in cooperative nella banca dati nel caso della Sicilia e ancora più del Lazio.

Infine, vi è un gruppo di variabili che mostrano effetti contrastanti nei diversi contesti regionali:

- tra queste vi è la variabile che è stata definita come la visibilità dell'azienda sulla Guida. Questa ha un impatto positivo, benché limitato a pochi punti percentuali, nel caso dei vini laziali e siciliani (con valori, rispettivamente di +4% e + 1%) mentre ha una debole associazione inversa con i vini bianchi veneti (-1%) e nulla con i rossi della regione. Questo risultato si può spiegare con la maggiore affermazione sul mercato dei vini veneti che avrebbero meno bisogno, rispetto ai prodotti laziali e siciliani, di far affidamento sulla reputazione dell'azienda produttrice in quanto provenienti da una regione che già di per sé rappresenterebbe un chiaro ed affidabile elemento identitario;
- anche nel caso del vino Bio, il valore spuntato da questa caratteristica è profondamente differenziato tra regioni, con un differenziale positivo, e significativo, riscontrato per i vini laziali e per i bianchi veneti; mentre i vini veneti rossi derivanti da uve Bio si associano ad un PP negativo, mentre questo non risulta significativo nel caso della Sicilia;
- la presenza di coefficienti negativi per questo attributo risulta ben in linea con ampia parte della letteratura, meno scontati sono i PP positivi che si associano ad alcuni vini, questi risultati

sembrano confermare alcune analisi recenti che indicano una risposta differenziale dei consumatori in diversi segmenti del mercato. Potrebbe, quindi, effettivamente trattarsi di una fase iniziale di inversione di tendenza nel tipo di accoglienza riservata a questi vini anche a seguito di un miglioramento sostanziale nelle qualità sensoriali del prodotto;

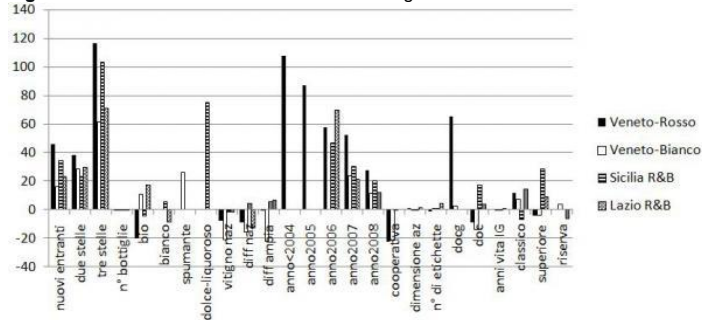
- di estremo interesse appaiono i risultati sulla quotazione delle certificazioni di provenienza che sono nettamente differenziate tra regioni. Le Doc si associano, infatti, ad un PP positivo in Sicilia e negativo in Veneto mentre questo è del tutto assente nel Lazio. Queste evidenze appaiono coerenti, e quindi spiegate, almeno in parte, da alcune circostanze differenziali presenti nelle tre regioni: in Sicilia, per la Igt Sicilia è stato completato l'iter per il passaggio a Doc (2011), a testimonianza di una strategia regionale che punta a valorizzare in particolar modo la Doc e ad associarla all'immagine regionale; viceversa le imprese vinicole del Lazio, pur in presenza di numerose Doc, molte delle quali "storiche", sono orientate in misura crescente all'uso della Igt anche a causa della rigidità e inadeguatezza di molti dei disciplinari delle Doc regionali che risultano difficilmente modificabili per assenza o scarsa iniziativa dei Consorzi; infine, il Veneto beneficia di un ampio numero di Docg e di un sistema di Igt anch'esso consolidato dal che risulta il relativo minor valore delle Doc. Vale la pena di sottolineare come la possibilità di utilizzare il termine Classico valorizzi i vini rossi veneti, dove peraltro è utilizzata estensivamente; mentre la menzione Superiore, ammessa dal disciplinare, si associa ad un maggior valore solo nel caso dei vini Siciliani;
- infine, nei modelli per i vini siciliani e per quelli laziali si osserva un impatto di segno opposto del colore del vino sul prezzo, con i vini rossi che valgono meno dei bianchi nel Lazio e la relazione inversa per la Sicilia.

Tabella 2 - I risultati dei modelli per le tre regioni

variabili	Veneto		Sicilia		Lazio			
	Coef	st.err	Coef	st.err	Coef	st.err	Coef	st.err
Vino								
due stelle	0,3835*	0,0453	0,2864*	0,035846	0,2313*	0,038691	0,2932*	0,06496
tre stelle	1,1652*	0,06078	0,6132*	0,099425	1,0315*	0,061089	0,706***	0,094123
nuovi entranti	0,4612*	0,0552	0,1583*	0,055821	0,3423***	0,05943	0,2324**	0,096759
numero di bottiglie	-0,000146	0,00017	-0,00001	1,68E-05	-0,0002***	8,92E-05	-0,0034*	0,000937
bio	-0,2001*	0,0604	0,1087***	0,054515	-0,0461	0,03575	0,1712**	0,08187
bianco	-	-	-	-	0,0517	0,038711	-0,0893	0,067869
vitigno nazionale	-0,0743	0,063217	-0,2134*	0,076444	-0,0167	0,063967	-0,0181	0,077494
diffusione nazionale	-0,0906487	0,100641	-0,1552***	0,093625	0,0459	0,046987	-0,1273**	0,023442
diffusione ampia	-0,0081712	0,071126	-0,2213**	0,106169	0,0572	0,09879	0,0676753	0,102791
anno<2004	1,0741*	0,083976	-	-	-	-	-	-
anno2005	0,8723*	0,069451	-	-	-	-	-	-
anno 2006	0,5772*	0,05858	-	-	0,4669*	0,058167	0,6983*	0,109542
anno 2007	0,5221*	0,057116	0,2393*	0,048031	0,2999*	0,049321	0,2112**	0,089109
anno 2008	0,2792*	0,056978	0,1124*	0,042595	0,2012*	0,04006	0,1174*	0,065163
spumante	-	-	0,2591*	0,064537	-	-	-	-
dolce-liquoroso	-	-	-	-	0,7518*	0,081142	-	-
Azienda								
cooperativa	-0,2263*	0,069081	-0,2194**	0,110168	-0,0049	0,099371	-	-
dimensione az (10 ha)	0,0126*	0,000267	0,0003	0,000368	-0,0002	0,00025	0,0105	0,001132
numero di etichette	-0,0114*	0,004046	0,0045	0,003494	0,0076***	0,003927	0,0413*	0,012623
Certificazione								
docg	0,6552*	0,074944	0,0263	0,105029	-	-	-	-
doc	-0,088***	0,085353	-0,1392*	0,096286	0,1714*	0,058838	0,0352	0,070577
Anno di vita IG	0,0071**	0,00315	-0,0018	0,001177	-0,0023	0,001942	0,0045	0,002751
sottozone	0,1162***	0,064201	0,0697	0,048555	-0,0686	0,124453	0,1443	0,251278
classico	-0,044037	0,061377	-0,0424	0,041773	0,2856*	0,082673	0,0908	0,093992
superiore	-	-	0,0344	0,047786	-	-	-0,064312	0,162296
riserva	-	-	-	-	-	-	-	-
cons	2,1534*	0,10967	2,2856*	0,117797	1,9503*	0,100598	1,8299*	0,125469
McKelvey & Zavoina's R2		0,443		0,217		0,339		0,325
Obs		857		484		675		220

Note: la tabella riporta i valori dei coefficienti e degli errori standard; *significativo all' 1%; ** significativo al 5%; ***significativo al 10%
Fonte: nostre elaborazioni su Veronelli 2010

Figura 1 - Un confronto tra i differenti modelli regionali



Note: le barre in grigio indicano valori non significativi.
Fonte: nostre elaborazioni su Veronelli 2010

Riflessioni conclusive

Il modello di prezzo edonico stimato mediante *interval regression* per i vini recensiti da Veronelli nell'edizione 2010 relativamente a Veneto, Lazio, Sicilia, ha consentito di valutare il valore commerciale di alcuni attributi qualitativi e di accertare l'esistenza di differenziazioni tra i diversi sistemi produttivi delle tre aree nella creazione di questo valore. Qui di seguito riassumiamo i risultati più rilevanti ottenuti mediante questo esercizio:

Il valore del giudizio degli esperti. Il punteggio ottenuto alla valutazione degli esperti è significativamente correlato con il prezzo, in particolare:

prezzi alti vengono pagati per vini che hanno ottenuto alti punteggi e ciò si verifica con regolarità in tutte e tre le regioni studiate. Ciò indica il ruolo importante svolto dalle guide nel segnalare la qualità e promuovere il vino; ovviamente questo ruolo assumerà rilevanza diversa a seconda della diffusione della guida e del segmento di operatori e consumatori che ad essa fanno riferimento;

i vini inclusi per la prima volta nella guida (chiamati *New Entries*) spuntano prezzi maggiori rispetto ai vini che vi compaiono da più tempo ottenendo una e anche due stelle. Viceversa, i vini valutati tre stelle ottengono prezzi sempre superiori.

Ciò rappresenta una prima conferma dell'ipotesi avanzata precedentemente nel testo, ovvero di un effetto premiale della novità. Si tratta di un aspetto non indagato in letteratura e che questi risultati preliminari sembrano suggerire come meritevole di ulteriori approfondimenti.

Il valore del processo di invecchiamento. I vini d'annata spuntano prezzi maggiori e ciò accade, come atteso, con regolare progressione man mano che l'invecchiamento aumenta. Come è lecito attendersi l'effetto è maggiore e abbraccia un intervallo temporale più lungo per i vini rossi rispetto ai bianchi. Meno scontata è la presenza di un effetto positivo dell'invecchiamento anche per i vini bianchi a testimonianza di un'evoluzione delle tendenze del consumo e dell'affermarsi di un gusto che apprezza, anche nei bianchi, vini di maggiore complessità.

Il valore della provenienza geografica e della sua certificazione. Anche il territorio di provenienza del vino ed il tipo di certificazione dell'origine si confermano come *quality clues* importanti e capaci di generare reputazione del prodotto e di offrire un interessante premio di prezzo.

Con riferimento alla provenienza regionale i vini siciliani e veneti spuntano premi di prezzo significativi rispetto ai vini laziali, rispettivamente pari al 15% ed al 12%. Questi valori si attenuano leggermente se si depura il modello dalla presenza di vini spumanti e dolci/passiti, particolarmente presenti in Veneto e in Sicilia e che spuntano prezzi maggiori, a parità di altre condizioni. Questi risultati appaiono tanto più interessanti dal momento che le tre regioni si trovano in fasi differenti della traiettoria di sviluppo, qualificazione e reputazione della propria produzione vinicola.

Per quanto riguarda il sistema delle certificazioni di origine, la stima conferma il valore elevato che si associa alla Docg ed il ruolo, in un certo senso, ambiguo che rivestono le Doc sul mercato. Infatti, nei diversi contesti regionali il premio di prezzo associato alle Doc rispetto alle Igt è di segno diverso. In particolare, è negativo nel caso dei vini veneti, con valori maggiori per i bianchi che per i rossi,

ed in presenza di numerose ed accreditate Docg; è positivo ed elevato per i vini siciliani; mentre l'impatto non è significativo nel caso dei vini laziali. Questo risultato potrebbe essere imputabile alla rigidità dei disciplinari della Doc che, in determinate circostanze, potrebbero impedire un adeguamento del vino alle dinamiche dei consumi e dell'innovazione nel settore.

Il valore delle caratteristiche aziendali. Gli attributi relativi all'azienda sembrano condizionare in modo ambiguo e diversificato il valore del vino sul mercato. Complessivamente, emerge una sorta di pregiudizio negativo nei riguardi del vino prodotto dalle cantine sociali, la cui immagine prevalente è probabilmente quella di imprese orientate alla produzione di vini per il consumo domestico meno qualificato. Tuttavia, questo effetto è variabile e non nettamente definito in quanto in Sicilia e nel Lazio i valori non sono significativi (probabilmente anche a causa del numero limitato di osservazioni nella *database*) mentre in Veneto i coefficienti sono significativi ed hanno segno negativo con valori elevati. Per quanto riguarda la dimensione aziendale sembra avere effetti sul prezzo molto limitati (Veneto) e generalmente non significativi (Lazio e Sicilia). Così anche il numero di etichette risulta essere un parametro assai poco determinante nella formazione del prezzo dei vini.

In generale, se si guarda ai tre gruppi di *quality clues* presi in esame (vino, azienda, territorio e relativa certificazione), molte delle caratteristiche legate al vino, alla certificazione ed al territorio di provenienza sembrano offrire indicazioni univoche sul prezzo, pur in presenza di qualche significativa differenziazione per regione. In generale il prezzo dei vini rossi sembra più fortemente associato ai diversi *quality clues*, sia con premi di prezzo positivi che negativi, indicando probabilmente una diversa attenzione a questi aspetti da parte dei consumatori al momento di effettuare la propria scelta di acquisto. Infine, per quanto riguarda le caratteristiche aziendali si deve rilevare che i risultati sono generalmente ambigui o poco significativi e molto verosimilmente l'analisi richiede una specificazione dei *quality clues* e del modello migliore e più articolata di quella resa possibile dalle informazioni riportate nella guida.

Note

¹ Per una descrizione completa di questi risultati si rimanda a Cacchiarelli, L., Carbone, A., Esti M., Laureti, T. e Sorrentino, A. (2014), *The Value of Different Quality Clues in the Wine Market. A Comparison across Italian Regions*, paper presentato alla Terza Conferenza Aieaa- Feeding the Planet and Greening Agriculture, 25-27 Giugno, Alghero, Italy.

² Il che spiega, peraltro, l'esistenza di una vasta pubblicistica in materia, dove è facile immaginare che ogni consumatore scelga la guida che meglio rispecchia il proprio gusto.

³ I vini sono stati inclusi solo di recente nel sistema di certificazione dell'origine europeo comune agli altri comparti (Regolamento CE 479/2008) ed a tutt'oggi vini Dop e Igp rappresentano solo un piccolissimo segmento del mercato italiano.

⁴ I risultati dei test statistici impiegati (*Chow e Likelihood ratio*) ci hanno suggerito di separare il campione in base al colore e alla regione di provenienza. Inoltre, solo per i vini del Veneto il test ha fornito l'indicazione di effettuare separatamente le elaborazioni per i rossi e per i bianchi.

Riferimenti bibliografici

- Ali H.H., Lecocq S. and Visser M. (2008), The Impact of Gurus: Parker Grades and En Primeur Wine Prices. *The Economic Journal* 118: F158-F173. doi: 10.1111/j.1468-0297.2008.02147.x
- Benfratello L., Piacenza M., and Sacchetto S. (2009), Taste or reputation: what drives market price in the wine industry? Estimation of a hedonic model for Italian Premium wines. *Applied Economics* 41(17)
- Cacchiarelli L., Carbone A., Laureti T. e Sorrentino A. (2014a), The value of quality clues in the wine market. Evidences from Lazio, *The Journal of Wine Research*
- Cacchiarelli L., Carbone A., Esti M., Laureti T. e Sorrentino A. (2014b), The Value of Different Quality Clues in the Wine Market. A Comparison across Italian Regions, paper presented at the 3rd Aieaa Conference - Feeding the Planet and Greening Agriculture, 25-27 Giugno, Alghero, Italy
- Costanigro M., McCluskey J. J., and Mittelhammer R. C. (2007), Segmenting the wine market based on price: hedonic

regression when different prices mean different products. *Journal of Agricultural Economics*, LVIII, No.3, 454-466

- Delmas M. and Lessem N. (2011), Eco-Premium or Eco-Penalty? Ecolabels, quality and knowledge in the organic wine market. Retrieved from <http://www.erb.umich.edu/News-and-Events/news-events-docs/11-12/ecolabels2011/final-presentation-Pdfs/Delmas-Lessem.pdf>
- Gierl H. and Huettl V. (2010), Are scarce products always more attractive? The interaction of different types of scarcity signals with products' suitability for conspicuous consumption. *International Journal of Research in Marketing* Volume 27, Issue 3, September, Pages 225–235
- Hassan D. and Mornier-Dilhan S. (2002), Signes de qualité et qualité des signes: une application au marché du camambert, *Cahiers d'économie et sociologie rurales* n. 65, pp. 23-36
- Rosen S. (1974), Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition, *The Journal of Political Economy* LXXXII, No.1, 34-55. Retrieved from [link]
- Schamel G. (2000), Individual and Collective Reputation Indicators of Wine Quality, *Centre for International Economic Studies*. Policy Discussion Paper No. 0009. Retrieved from <https://192.43.228.130/wine-econ/papers/0009.pdf>
- Veronelli L. (2010), I vini di Veronelli 2011. Seminario Permanente Luigi Veronelli, Bergamo, Italy

Vino sostenibile: l'atteggiamento dei consumatori italiani

Chiara Corbo, Giovanni Sogari, Martina Macconi, Davide Menozzi, Cristina Mora

Introduzione e stato dell'arte

Negli ultimi anni numerose ricerche hanno evidenziato come i consumatori mostrino un interesse crescente nei confronti di prodotti considerati "sostenibili". Le pratiche di sostenibilità stanno diventando sempre più riconosciute ed adottate in tutto il settore agroalimentare (Jones, 2012). Produttori di grandi e piccole dimensioni, distributori, associazioni di categoria sembrano ormai essere impegnati in una sorta di "gara" a chi si mostra più "sostenibile", "green", "naturale". Si è verificato, dunque, un generale aumento di programmi di sostenibilità che, accompagnati dall'uso di loghi ed etichette, fanno spesso riferimento a concetti quali la protezione dell'ambiente, il rispetto delle condizioni dei lavoratori, la garanzia della territorialità e dell'origine delle materie prime.

La sostenibilità è oggi un tema di primaria importanza anche all'interno del settore vitivinicolo a livello globale (Klohr *et al.*, 2013). A partire dall'*Integrated Pest Management Programme*, lanciato in California nel 1992, una varietà di programmi e iniziative per la promozione della sostenibilità sono stati sviluppati in tutto il mondo. I pionieri sono stati in particolare i Paesi appartenenti a quello che viene chiamato "il nuovo mondo del vino" (si pensi – soltanto per citare alcuni degli esempi più noti: al *California Sustainable Winegrowing Program* negli Stati Uniti d'America, all'*Entwine Australia* e al *Sustainable Winerying New Zealand*), programmi di sostenibilità che prevedono l'adesione a una serie di *standard* e codici volontari per la sostenibilità ambientale, sociale ed economica della produzione vitivinicola dei rispettivi Paesi. Tali programmi possono prevedere o meno l'utilizzo di etichette di sostenibilità e certificazioni sul prodotto finale. Anche in Europa si possono rilevare interessanti iniziative come, ad esempio, il programma di sostenibilità francese *Vignerons en Développement Durable* - marchio collettivo per la viticoltura sostenibile, basato sull'adesione (da parte dell'azienda vitivinicola) ad un "codice" composto da una serie di "impegni" e al conseguimento di un certo numero di obiettivi di sostenibilità - e il più recente *V.i.v.a. Sustainable Wine*, sviluppato in Italia dal Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare in collaborazione con diverse

Università e Centri di Ricerca. Quest'ultimo programma, basato sull'utilizzo di quattro indicatori (Aria, Acqua, Vigneto, Territorio), mira non solo alla valutazione delle *performance* di sostenibilità ambientale, economica e sociale dell'azienda vitivinicola e dei suoi prodotti, ma anche alla comunicazione al consumatore finale, attraverso l'uso di una specifica etichetta ed un QR code (una sorta di codice a barre a matrice) che permette di identificare i risultati conseguiti dall'azienda rispetto ai quattro indicatori, relativamente al prodotto sul quale l'etichetta stessa è apposta.

In molti casi, i programmi di sostenibilità sono accompagnati da veri e propri schemi di certificazione che fanno poi ricorso a delle "etichette", o loghi, apposti sui prodotti o, in generale, sui materiali promozionali per comunicare al consumatore finale l'impegno del produttore in una determinata iniziativa di sostenibilità e/o il raggiungimento di certe *performance*.

Le etichette possono essere considerate un potente strumento di comunicazione, poiché possono veicolare in maniera semplice ed immediata una serie di messaggi e determinare conseguenti effetti positivi: in termini di *marketing*, perché influiscono sulle scelte d'acquisto del consumatore finale, e, più in generale, per la promozione di modelli di consumo responsabili (Heinzle e Wüstenhagen, 2012). Rimane comunque importante ricordare che, per il vino, i "claim", ovvero tutte le indicazioni e affermazioni, di sostenibilità competono con altre caratteristiche del prodotto, quali il prezzo, il marchio, la regione d'origine, il vitigno. Queste sono solo alcune delle informazioni che, riportate sulle etichette, contribuiscono ad orientare le scelte dei consumatori. In linea generale, diversi studi sulla percezione dei consumatori nei confronti del vino sostenibile hanno mostrato, con diversi gradi di certezza, che gli utenti finali sono interessati a questo tipo di prodotto e al suo acquisto (Zucca *et al.*, 2009). Questi studi indicano che i consumatori sarebbero inoltre disposti a pagare un *premium price*, soprattutto nei Paesi di più recente tradizione vitivinicola (D'Souza *et al.*, 2006; Forbes *et al.*, 2009). In ogni caso, è da rilevare che una vasta parte della letteratura si è occupata soprattutto dello studio della percezione dei consumatori nei confronti del vino biologico (Olsen *et al.*, 2011) e delle etichette ecologiche (Thøgersen, 2000; Barber, 2010). Dallo studio della letteratura emerge come ci sia una generale assenza in Italia di ricerche sulle modalità con cui i valori personali legati alle questioni ambientali e le aspettative sulle etichette di sostenibilità influiscano e definiscano l'atteggiamento nei confronti di questi vini.

L'obiettivo dello studio, dunque, è quello di esplorare:

- le variabili che influenzano l'atteggiamento dei consumatori nei confronti di un vino con un'etichetta di sostenibilità;
- esaminare fino a che punto le caratteristiche di sostenibilità possono influenzare il processo di acquisto.

Metodo

Per raggiungere gli obiettivi dello studio sono state innanzitutto sviluppate una serie di ipotesi (Tabella 1), sulla base di una dettagliata revisione della bibliografia, includendo gli atteggiamenti degli individui nei confronti degli aspetti di sostenibilità ambientale, economica e sociale e delle relative certificazioni, con riferimento al settore vitivinicolo (Sogari *et al.*, 2014). Inoltre, nella struttura delle ipotesi è stata inclusa anche la variabile anagrafica (età).

Nelle fasi preliminari è stata condotta una ricerca qualitativa con l'utilizzo di *focus group* e interviste al fine di progettare meglio il questionario finale (Sogari *et al.*, 2013).

Seguendo studi simili (Olsen *et al.*, 2011; Pomarici e Vecchio, 2013), i dati sono stati raccolti attraverso un'indagine realizzata tramite una piattaforma *online* (www.surveymonkey.com) e successivamente divulgata tramite siti internet di varia natura (in particolare legati ai temi dello sviluppo sostenibile), *blog*, *social network* e *mailing list*¹. Il questionario, somministrato ad un campione casuale di cittadini italiani nel periodo settembre-novembre 2013, era composto da tre parti, in maniera tale da raccogliere dati rispetto a:

- le abitudini di consumo e acquisto di vino;
- le variabili relative ai valori personali, alle credenze e all'atteggiamento nei confronti del vino con etichette di sostenibilità;

- le caratteristiche demografiche e socio-economiche dei rispondenti (normalmente utilizzate per la segmentazione del mercato).

Tabella 1 - Le dieci ipotesi testate

Ipotesi	Assunto
H1	Valori ambientali e attenzione alla sostenibilità durante l'acquisto: se un individuo crede nella protezione dell'ambiente, allora presterà attenzione agli aspetti di sostenibilità quando acquisterà un vino.
H2	Sacrificio personale e fiducia nei prodotti sostenibili: se un individuo ritiene che, per proteggere l'ambiente, sia necessario un certo "sacrificio personale", crederà che i prodotti sostenibili abbiano un reale beneficio per l'ambiente
H3	Sacrificio personale e atteggiamento verso le etichette: se un individuo ritiene che, per proteggere l'ambiente, sia necessario un certo "sacrificio personale", avrà un atteggiamento positivo nei confronti di un vino con un'etichetta di sostenibilità
H4	Fiducia nei prodotti sostenibili e atteggiamento verso le etichette: un individuo che crede che i prodotti sostenibili apportino reali benefici all'ambiente avrà un atteggiamento positivo nei confronti di un vino con un'etichetta di sostenibilità
H5	Fiducia nei prodotti sostenibili e attenzione alla sostenibilità del vino: un individuo che crede che i prodotti sostenibili apportino reali benefici all'ambiente presterà molta attenzione agli aspetti di sostenibilità durante l'acquisto di un vino.
H6	Credenze riguardo le etichette (sostenibilità economica) e atteggiamento: un individuo che crede che un'etichetta di sostenibilità sul vino sia garanzia di un supporto economico ai produttori locali, avrà un atteggiamento positivo nei confronti di un vino con un'etichetta di sostenibilità
H7	Credenze riguardo le etichette (qualità) e atteggiamento: un individuo che crede che un'etichetta di sostenibilità su un vino sia garanzia della sua elevata qualità avrà un atteggiamento positivo nei confronti di un vino con un'etichetta di sostenibilità
H8	Credenze riguardo le etichette (qualità) e attenzione alla sostenibilità durante l'acquisto: un individuo che crede che un'etichetta di sostenibilità su un vino sia garanzia della sua elevata qualità presterà molta attenzione agli aspetti di sostenibilità durante l'acquisto di un vino.
H9	Atteggiamento e attenzione alla sostenibilità durante l'acquisto: un individuo favorevole ai vini sostenibili presterà molta attenzione agli aspetti di sostenibilità durante l'acquisto di un vino.
H10	Atteggiamento verso i vini sostenibili ed età: gli individui più giovani tendono ad essere più interessati alla sostenibilità del vino rispetto ai consumatori più anziani

Fonte: nostre elaborazioni

Il questionario presentava una serie di affermazioni, in relazione alle quali è stato chiesto agli intervistati di indicare il proprio livello di accordo/disaccordo. Ogni domanda rilevava le informazioni sulle variabili misurandole su una scala Likert a 5 punti (es. da 1 "per niente d'accordo" a 5 "molto d'accordo").

È stata condotta innanzitutto un'analisi esplorativa fattoriale eseguita dalla costruzione di un modello di equazione strutturale (*Structural Equation Model*, Sem), al fine di testare il legame casuale dei fattori individuati². Gli "item" sono stati quindi divisi in variabili latenti (costrutti), costruiti e supportati utilizzando l'analisi delle componenti principali (*Principal Component Analysis*, Pca), con rotazione Varimax. In secondo luogo, il modello è stato testato al fine di verificare congruenza tra il modello ipotizzato e i dati osservati. Come indici di bontà per definire il modello sono stati usati il χ^2 /gradi di libertà (χ^2/df), il *Comparative Fix Index* (Cfi) e la Radice dell'Errore Quadratico Medio (Rmse).

Risultati e discussione

Gli intervistati che hanno risposto di non essere consumatori di vino sono stati esclusi dall'analisi dei risultati, assieme ai rispondenti che hanno dichiarato di consumarlo solo poche volte all'anno. Il campione finale è risultato composto da 495 individui (per il 63% uomini), con un'età media di 39 anni (circa l'80% degli intervistati ha meno di 50 anni). Il livello di educazione scolastica degli intervistati è piuttosto elevato: il 63% di essi possiede almeno un titolo di laurea (triennale, magistrale o vecchio ordinamento) e il 13% ha conseguito anche il dottorato di ricerca. Dal punto di vista geografico, il campione di cittadini italiani è risultato così distribuito: Nord (61,8%), Centro (16,6%), Sud e Isole (21,6%). I risultati dell'analisi fattoriale sono riportati in tabella 2.

Tabella 2 - Risultati del test di validità dei costrutti

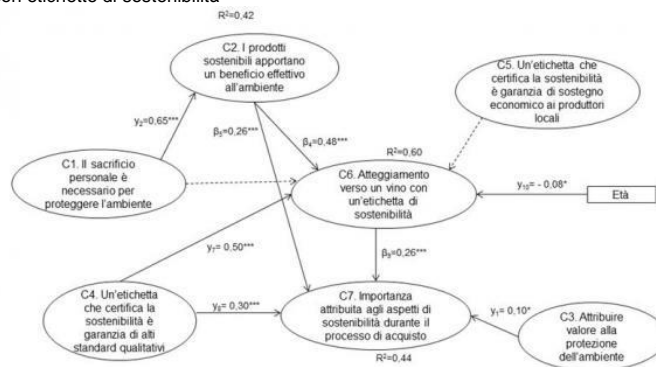
Costrutto	Domanda (item)	Media (sd)	Alpha
C1 Il sacrificio personale è necessario per proteggere l'ambiente	X1. Sono disposto a fare sacrifici personali per il bene dell'ambiente	4, 15 (0,76)	0,87
	X2. Sono disposto a cambiare il mio comportamento per proteggere l'ambiente	4,27 (0,71)	
C2 I prodotti sostenibili apportano un beneficio effettivo all'ambiente	X3. Penso che acquistare prodotti sostenibili possa aiutare a proteggere l'ambiente	4,18 (0,83)	0,67
	X4. Acquistare prodotti sostenibili non aiuta per niente la protezione dell'ambiente	4,24 (1,06)	
C3 Proteggere l'ambiente è importante	X5. Penso che la proteggere l'ambiente sia un obiettivo importante	4,83 (0,39)	0,81
	X6. Preservare l'ambiente per le future generazioni è importante	4,84 (0,42)	
C4 Un'etichetta che certifica la sostenibilità è garanzia di alti standard qualitativi	X7. Un'etichetta di sostenibilità su una bottiglia di vino è garanzia di alta qualità del prodotto	2,85 (1,21)	0,81
	X8. Un'etichetta di sostenibilità su una bottiglia di vino è garanzia di sicurezza igienica del prodotto	2,74 (1,12)	
	X9. Un'etichetta di sostenibilità su una bottiglia di vino è garanzia di origine delle materie prime	3,33 (1,19)	
C5 Un'etichetta che certifica la sostenibilità implica un sostegno economico ai produttori	X10. Un'etichetta di sostenibilità su una bottiglia di vino garantisce che i produttori locali ricevano un sostegno economico	2,83 (1,21)	0,80
	X11. Un'etichetta di sostenibilità su una bottiglia di vino stimola l'occupazione nella zona di origine	3,11 (1,10)	
	X12. Un'etichetta di sostenibilità su una bottiglia di vino garantisce il rispetto delle condizioni lavorative	3,27 (1,16)	
	X13. Se ci fosse un'etichetta di sostenibilità, la sostenibilità potrebbe essere un fattore influente nella scelta di un certo tipo di vino	3,74 (0,93)	
C6 Atteggiamento verso un vino con un'etichetta di sostenibilità	X14. Un'etichetta di sostenibilità potrebbe essere uno strumento efficace per differenziare e migliorare la forza commerciale del vino italiano	3,86 (0,97)	0,78
	X15. Un'etichetta di sostenibilità potrebbe migliorare la mia consapevolezza riguardo la tematica della viticoltura sostenibile.	3,81 (1,04)	
	X16. Sarei interessato ad acquistare una bottiglia di vino con un'etichetta di sostenibilità	3,85 (0,94)	
C7 Importanza attribuita agli aspetti di sostenibilità durante il processo di acquisto	X17. Quando acquisti una bottiglia di vino, quanto sono importanti per Lei gli aspetti ambientali (es: bassi consumi energetici)?	3,82 (0,99)	0,79
	X18. Quando acquisti una bottiglia di vino, quanto sono importanti per Lei le certificazioni e/o gli aspetti etico-sociali (es: certificazione "Fairtrade")?	3,16 (1,17)	

Fonte: ns. elaborazioni su dati raccolti

Il valore dell'indice α Cronbach, coefficiente utilizzato per valutare l'attendibilità del test, è risultato sempre maggiore al valore 0,70 (tranne che per il costrutto C2, dove è comunque al di sopra di 0,65) indicando un'alta affidabilità della scala di misurazione; in altri termini, viene confermata la coerenza interna di raggruppamenti di item nel senso che i soggetti esaminati esprimono un atteggiamento coerente riguardo a ciascun item appartenente a ciascuna dimensione.

Il modello ipotizzato (Figura 1) si è mostrato adeguato, come indicato dagli indici di bontà (Byrne, 2010).

Figura 1 – Risultati del modello per l'atteggiamento dei consumatori riguardo il vino con etichette di sostenibilità



*** = 0,001; ** = 0,01; * = 0,05;

Model fit: $\chi^2/df = 1,774$; Cfi = 0,979; Rmse = 0,040

Fonte: nostre elaborazioni

La varianza spiegata (R^2) nelle variabili endogene (dipendenti) è risultata del 42% relativamente all'ipotesi di credere che i prodotti

sostenibili apportino reali benefici all'ambiente, del 60% rispetto all'atteggiamento nei confronti dei vini con etichette di sostenibilità e del 44% rispetto all'importanza delle caratteristiche di sostenibilità durante il processo di acquisto del vino.

Di seguito vengono riportati i valori dei coefficienti di regressioni standardizzati (indicati con γ e β) che permettono di valutare la relazione tra una variabile indipendente (o esplicativa) sulla quella dipendente. In questo modo si può comprendere meglio quale delle variabili esogene hanno una maggiore influenza su quelle endogene.

I risultati mostrano quindi che l'attribuzione di valore alla protezione dell'ambiente è legata all'importanza data agli aspetti di sostenibilità durante il processo di acquisto ($\gamma_1=0,10$): questo conferma la prima ipotesi (H1: "Gli individui che possiedono forti valori legati alla protezione dell'ambiente presteranno molta attenzione agli aspetti di sostenibilità durante l'acquisto del vino"). Inoltre, coerentemente con la seconda ipotesi (H2), il credere che un certo livello di "sacrificio personale" sia necessario per poter proteggere l'ambiente è fortemente e significativamente legato al ritenere che i prodotti sostenibili apportino un reale beneficio per l'ambiente ($\gamma_2=0,74$).

Come definito dall'ipotesi H4 e H5, rispettivamente, ritenere che i prodotti sostenibili apportino benefici all'ambiente influenza sia l'atteggiamento verso i vini sostenibili ($\beta_4=0,40$), che l'importanza degli aspetti di sostenibilità durante il processo di acquisto del vino ($\beta_5=0,26$).

In linea con le ipotesi H7 e H8, ritenere che una certificazione di sostenibilità sia un sinonimo di *standard* di elevata qualità è positivamente e significativamente associato all'atteggiamento nei confronti dei vini sostenibili ($\gamma_7=0,50$) e all'importanza attribuita agli aspetti di sostenibilità durante l'acquisto di vino ($\gamma_8=0,30$). Questo suggerisce che le certificazioni di sostenibilità potrebbero costituire uno strumento molto potente per promuovere il vino sostenibile come un prodotto di elevata qualità, contribuendo a costruire una percezione positiva del vino sostenibile.

Come ipotizzato in H9, l'atteggiamento nei confronti del vino con etichette di sostenibilità influenza l'importanza attribuita agli aspetti di sostenibilità durante il processo di acquisto ($\beta_9=0,26$). Possiamo dunque aspettarci che i consumatori che possiedono un'immagine positiva del vino sostenibile si impegneranno attivamente nella ricerca di questo prodotto e daranno importanza alle caratteristiche di sostenibilità durante il momento della scelta.

Infine, l'ipotesi H10 è stata confermata: l'età sembra avere un effetto negativo sull'atteggiamento ($\gamma_{10}=-0,08$), ovvero al diminuire dell'età l'interesse per il vino sostenibile sembra aumentare.

Le ipotesi H3 e H6 non sono state supportate dal test preliminare del modello, in quanto inserendo anche queste due relazioni (C1-->C6 e C5-->C6) durante l'analisi dei dati per testare il modello si è notato come la robustezza del modello e la varianza spiegata si sono rilevate significativamente più basse e i coefficienti di regressione non significativi. In particolare la convinzione che sia necessario un certo livello di sacrificio personale per proteggere l'ambiente non sembra avere un effetto significativo sull'atteggiamento nei confronti del vino con etichette di sostenibilità (H3), a meno che non si creda che i prodotti sostenibili apportino reali benefici all'ambiente. Questa evidenza suggerisce quanto sia importante, per i consumatori, credere che un vino sostenibile sia davvero migliore per l'ambiente, al fine di avere un atteggiamento positivo nei confronti di tali prodotti.

Riassumendo quanto emerso dall'analisi, i consumatori che attribuiscono maggiore importanza alle caratteristiche di sostenibilità durante l'acquisto di un vino sono soprattutto coloro effettivamente già più interessati al vino sostenibile e alla protezione dell'ambiente. Inoltre, i consumatori più giovani sembrano essere maggiormente interessati a proteggere l'ambiente e ritengono che i prodotti sostenibili possano davvero contribuire al raggiungimento di questo obiettivo. Quest'ultimi sono quindi alla ricerca di un sistema di certificazione credibile.

Conclusioni

Il mercato del vino soffre di asimmetria informativa (Corduas *et al.*, 2013), e questo è ancora più vero per quanto riguarda le tematiche

relative alla sostenibilità e gli impatti ambientali e sociali del prodotto. Dall'analisi del campione è emerso che i consumatori hanno acquistato almeno una volta un vino "considerato sostenibile": tuttavia, la maggior parte dei rispondenti (45,05%) identifica il vino sostenibile come un vino "certificato biologico", dimostrando un certo livello di confusione sull'argomento, come anche riportato in letteratura (Zucca *et al.*, 2009). In ogni caso, la sostenibilità, ad oggi, non è tra i fattori principali che influenzano la scelta di un vino. Vi è dunque un generale bisogno di aumentare la consapevolezza rispetto al tema e i *claim* di sostenibilità riportati sulle etichette possono essere uno strumento per ridurre tale asimmetria, diffondere conoscenza sul tema e dunque caratterizzare un vino. E' comunque importante ricordare che i consumatori attribuiscono un certo valore alle certificazioni solo se il messaggio è credibile, come emerso dai risultati dell'analisi. Al fine di accogliere con un atteggiamento positivo un'etichetta di sostenibilità, infatti, non è sufficiente essere disposti a dei "sacrifici personali" per la protezione dell'ambiente, a meno che non si sia realmente convinti che tali prodotti, classificati come sostenibili, apportino reali benefici all'ambiente. Il messaggio, dunque, deve essere credibile e supportato da "prove" effettive. Inoltre, considerando che il coinvolgimento e il consumo di vino aumentano con l'età (Mueller *et al.*, 2011), i valori dei giovani individui devono essere necessariamente presi in considerazione dai produttori in quanto questo segmento di consumatori determinerà i trend futuri del mercato vitivinicolo.

I produttori di vino che desiderano promuovere i propri prodotti come "sostenibili" dovrebbero prestare molta attenzione agli atteggiamenti dei consumatori, e se un determinato logo di certificazione presente in etichetta possa essere efficace per l'acquisto di una bottiglia.

Dal momento che il campione della presente analisi era composto soprattutto da giovani generazioni e persone aventi già una certa conoscenza e interesse per il mondo del vino, in futuro si dovrà tenere in considerazione anche altri *target* (consumatori di mezza età); potrebbe inoltre essere interessante estendere la ricerca in altri Paesi.

Note

¹ La metodologia di raccolta delle informazioni tramite indagine *online* è stata selezionata perché permette di espandere la capacità di diffusione e raccolta di dati riducendo, al tempo stesso, i tempi e i costi. Ovviamente, l'uso di indagini sul *web* può portare ad alcune "distorsioni" nella rappresentatività del campione, dovute ad aspetti quali le caratteristiche della popolazione che normalmente utilizza il *web* (Longo *et al.*, 2010), il rischio di "auto selettività" (che può verificarsi nel momento in cui determinati siti *web* sono visitati unicamente da coloro interessati ad uno specifico argomento (Thomson *et al.*, 2003; Holmes, 2009) e il rischio di inclusione di risposte multiple (Konstan *et al.*, 2005). Gli autori hanno cercato di ridurre tali rischi, utilizzando anche canali e siti *web* non legati esclusivamente al mondo del vino e impedendo la possibilità di fornire più risposte alla stessa domanda.

² Sem è una tecnica di statistica multivariata che si basa su un approccio confermativo per l'analisi di una teoria strutturale riguardo un fenomeno specifico (Byrne, 2010). Con questa tecnica è possibile analizzare i costrutti latenti, come valori, credenze e atteggiamenti che non possono essere osservati direttamente (Menozzi e Mora, 2012).

Riferimenti bibliografici

- Barber N. (2010), "Green" wine packaging: targeting environmental consumers, *International Journal of Wine Business Research*, n. 22(4): 423 – 444
- Byrne B. M. (2010), Structural equation modeling with Amos. Basic concepts, applications and programming, *Routledge – Taylor & Francis Group, US, New York*
- Corduas M., Cinquanta L., levoli C. (2013), The importance of wine attributes for purchase decisions: a study of Italian consumers' perception, *Food Quality and Preference*, n. 28: 407–418
- D'Souza, C., Taghian, M., Lamb, P. (2006), An empirical study on the influence of environmental labels on consumers, *Corporate communications: an international journal*, n. (11) 2: 162-173
- Forbes S.L., Cohen D.A., Cullen R., Wratten S.D., Fountain J. (2009), Consumer attitudes regarding environmentally sustainable wine: an exploratory study of the New Zealand marketplace, *Journal of Cleaner Production*, n. 17 (13), 1195-1199

- Heinze S., Wüstenhagen R., (2012), "Dynamic Adjustment of Ecolabeling Schemes and Consumer Choice - the Revision of EU Energy Label as a Missed opportunity?" Business strategy and the environment, 21(1), 60-70. Holmes S. (2009), Methodological and ethical considerations in designing an Internet study of quality of life: A discussion paper. *International Journal of Nursing Studies*, n. 46: 394-405
- Jones G.V. (2012), Sustainable vineyard developments worldwide, *Oiv Bull.*, n. 85 (971-972-973): 49
- Klohr B., Fleuchaus R., Theuvsen L. (2013), Sustainability: Implementation programs and communication in the leading wine producing countries. Academy of wine business, 7th International Conference of the Awbr, 12-15 June 2013, Ontario, Canada, p. 3. <http://academyofwinebusiness.com/wp-content/uploads/2013/04/Klohr-Fleuchaus-Theuvsen.pdf>
- Konstan J. A., Rosser B. R. S., Ross M. W., Stanton J., Edwards W. M. (2005), The story of subject naught: A cautionary but optimistic tale of Internet survey research, *Journal of Computer-Mediated Communication*, n. 10(2), article 11
- Longo J. and Lynn C.E. (2010), Getting connected: the use of the Internet for Nursing Research, *Southern Online Journal of Nursing Research*, n. 10(4)
- Menozzi, D. and Mora, C. (2012), Fruit consumption determinants among young adults in Italy: A case study, *LWT - Food Science and Technology*, n. 49: 298-304
- Mueller S., Remaud H., Chabin Y. (2011), How strong and generalizable is the Generation Y phenomenon? A cross-cultural study for wine, *International Journal of Wine Business Research*, n. 23 (2): 125-144
- Olsen J., Thach L., Hemphill L. (2011), The impact of environmental protection and hedonistic values on organic wine purchases in the US, *Journal of Wine Business Research*, n. 24(1): 47-67
- Pomarici E., Vecchio R. (2013), Millennial generation attitude to sustainable wine: an exploratory study on Italian consumers, *Journal of Cleaner Production*, n. 66(1): 537-545
- Sogari G., Menozzi D., Corbo C., Macconi M., Mora C. (2014), A Structural Equation Modelling Approach to Explore Consumers' Attitude Towards Sustainable Wine, Poster paper prepared for presentation at the Eaae 2014 Congress 'Agri-Food and Rural Innovations for Healthier Societies'. August 26 to 29, 2014, Ljubljana, Slovenia
- Sogari G., Mora C., Menozzi D., (2013), Consumers' perception of organic wine. A case study of German and Italian young consumers. In: Lun L.M., Dreyer A., Pechlaner H., Schamel G. (eds.) Wine and tourism. A value-added partnership for promoting regional economic cycles. *Proceedings of the 3dr Symposium of the Workgroup Wine and Tourism of the German Society of Tourism Research (Dgt)*. Euracbook, 62: 101-112
- Thøgersen J. (2000), Psychological determinants of paying attention to eco-labels in purchase decisions: model development and multinational validation, *Journal of Consumer Policy*, n. 23 (3): 285-315
- Thomson L.F., Surface E.A., Martin D. L., Sanders M.G. (2003), From Paper to Pixels: Moving Personnel Surveys to the Web. *Personnel Psychology*, n. 56
- Zucca G., Smith D.E., Mity D.J. (2009), Sustainable viticulture and winery practices in California: What is it, and do customers care?, *International Journal of Wine Research*, n. 2: 193

Riferimenti sitografici dei programmi di sostenibilità in viticoltura citati

- <http://www.nzwine.com/sustainability/sustainable-winegrowing-new-zealand/>
- <http://www.sustainablewinegrowing.org/>
- <http://www.v-dd.com>
- <http://www.viticoltureostenibile.org>
- <http://www.wfa.org.au/entwineaustralia/>

Sostenibilità ed eco-efficienza nel settore vitivinicolo

Francesca Valente, Emilio Chiodo

Il ruolo della sostenibilità ambientale nel settore vitivinicolo

Negli ultimi anni il sistema agroalimentare è stato identificato come un'area prioritaria e di elevata importanza per quanto riguarda la sostenibilità ambientale, in particolare per il peso dei prodotti agroalimentari sull'impatto generato dal consumo privato, tanto che la *European Technology Platform Food for Life* ha definito la produzione sostenibile di cibo come la sfida più importante per l'industria agroalimentare europea.

La fabbricazione di fertilizzanti e fitofarmaci, le attività agricole, di trasformazione e di trasporto delle merci, la produzione di imballaggi, la refrigerazione e la cottura dei cibi, fino alle opzioni di smaltimento a fine vita sono tutte dipendenti da fonti di energia fossile e rappresentano alcune delle attività maggiormente esigenti dal punto di vista del consumo di risorse e di energia nel mondo sviluppato.

La produzione e il consumo di cibo possederanno sempre un certo livello di impatto ambientale; pertanto, appare con forza l'opportunità di determinare il modo migliore di coltivare, di trasformare, di scegliere il *packaging*, di trasportare, immagazzinare, cucinare e smaltire il cibo, in modo tale da richiedere la minore quantità possibile di materia ed energia e il rilascio di una quantità minima di rifiuti nell'ambiente. Per perseguire questi obiettivi non sono sufficienti valutazioni di tipo qualitativo ma occorre ricorrere ad analisi quantitative basate su evidenze empiriche derivanti dalla realtà biofisica, che offrono una base molto più rigorosa di comprensione dei fenomeni (Point, 2008).

La produzione di vino non fa eccezione, in quanto contribuisce a una varietà di carichi ambientali, principalmente per l'uso di fitofarmaci e fertilizzanti nel vigneto e per la produzione di bottiglie di vetro, come già evidenziato dalla letteratura di settore (Villanueva-Rey *et al.*, 2013). Allo stesso tempo nel settore vitivinicolo, caratterizzato da scenari globali sia di produzione che di consumo, si riscontrano, rispetto al tema della sostenibilità ambientale, differenze nei sistemi produttivi, nell'organizzazione delle filiere, nella consapevolezza e coinvolgimento del consumatore, con una varietà di situazioni nelle diverse aree geografiche.

Gli aspetti ambientali hanno un impatto non univoco sulle scelte del consumatore di vino, dato l'elemento edonistico di consumo del prodotto che lo rende in parte differente rispetto agli altri prodotti alimentari (Olsen *et al.*, 2006). La stessa certificazione biologica non ha la stessa importanza nel vino, come ha invece negli altri prodotti alimentari, nel favorire attitudini positive e disponibilità all'acquisto nel consumatore (Sirieix & Remaud, 2010), da un lato perché il vino è già considerato di per sé un prodotto naturale e dall'altro perché esistono numerosi altri elementi di differenziazione che possono assumere un peso maggiore nelle scelte dei consumatori (Chiodo *et al.*, 2011). Queste considerazioni non sono in contrasto con la crescente attenzione del consumatore verso gli aspetti ambientali nei sistemi di produzione e distribuzione, per cui *claim* ambientali – quali ad esempio l'indicazione dell'impronta carbonica (*carbon footprint*) – possono assumere un valore maggiore della stessa certificazione biologica.

È quindi complesso individuare quali siano gli aspetti qualificanti il prodotto dal punto di vista della sostenibilità ambientale e di conseguenza le strategie di comunicazione più efficaci da adottare per favorire il consumo di prodotti maggiormente sostenibili. La stessa etichettatura non sembra spesso in grado di dare adeguata evidenza degli aspetti ambientali connessi alla produzione e distribuzione dei prodotti, tanto che rimane aperto il problema se

privilegiare la comunicazione della sostenibilità globale dell'attività dell'impresa, rischiando di limitare l'efficacia della comunicazione stessa, o concentrarsi su messaggi mirati e aspetti specifici, che possono però anche essere distorsivi rispetto ai reali comportamenti delle imprese o funzionali esclusivamente a strategie di *green washing* (Belletti & Neri, 2012).

Una strategia efficace per l'aumento della sostenibilità ambientale delle produzioni sembra essere quella di sviluppare progetti di miglioramento, basati sull'analisi il più possibile completa del ciclo produttivo, in particolare utilizzando la valutazione del ciclo di vita del prodotto o *Life Cycle Assessment* (Lca), che possano essere poi adeguatamente comunicati al consumatore attraverso strumenti specifici quali le Dichiarazioni Ambientali di Prodotto e le impronte di carbonio, idrica ed ecologica (*carbon, water ed ecological footprint*) come evidenziato ad esempio dalla strategia di Barilla per il miglioramento della sostenibilità ambientale nella produzione di pasta (Ruini *et al.*, 2013).

L'approccio Lca offre, infatti, un quadro rigoroso ed una metodologia standardizzata per la quantificazione dei diversi materiali e flussi energetici di rilevanza ambientale di un prodotto o di un processo (Rebitzera *et al.*, 2004), ed è ampiamente accettato come metodo per valutare l'impatto ambientale della produzione e per identificare le risorse e i processi ad alta intensità di emissione all'interno del ciclo di vita di un prodotto (Coderoni & Bonati, 2010), tanto che la metodologia è stata codificata nell'ambito delle norme Iso 14040 e 14044.

Obiettivi ed oggetto dello studio

Il presente lavoro è basato appunto sulla metodologia Lca e ne propone un'applicazione al settore vitivinicolo attraverso un'analisi di sostenibilità ed eco-efficienza delle aziende appartenenti al Consorzio di tutela Montepulciano d'Abruzzo Colline Teramane. Mentre la produzione di Montepulciano caratterizza un'ampia parte della regione Abruzzo, tanto che la produzione di Doc è ai primi posti a livello nazionale per superfici coltivate e produzione certificata, una piccola sottozona, appartenente ad un'area delimitata della provincia di Teramo, ha ottenuto nel 2002 il riconoscimento specifico come denominazione di origine controllata e garantita, con la denominazione Montepulciano d'Abruzzo Colline Teramane. Nella stessa area coesistono quindi due produzioni di Montepulciano d'Abruzzo, la prima rispondente al disciplinare generale della Doc e la seconda al disciplinare più restrittivo della Docg, creando una situazione di differenziazione verticale dei prodotti¹.

Gli obiettivi dello studio sono:

- l'analisi degli impatti ambientali dell'intero processo produttivo delle imprese appartenenti al Consorzio Colline Teramane, applicando la metodologia Lca e confrontando le due produzioni principali (Doc e Docg) e i metodi di produzione convenzionale e biologico;
- l'analisi di eco-efficienza, che rende possibile una comparazione tra le imprese e l'elaborazione di ipotesi sulle buone pratiche che possono essere implementate a livello aziendale.

Pur essendo numerose le applicazioni della metodologia Lca al settore vitivinicolo (Point *et al.* 2012; Gazulla *et al.*, 2010), lo studio proposto mira a superare, attraverso l'utilizzo congiunto delle analisi Lca e di eco-efficienza, i problemi derivanti dall'interpretazione dell'analisi Lca applicata ad un numero rilevante di imprese. Le denominazioni di origine sono infatti caratterizzate da una molteplicità di produttori, ciascuno con proprie caratteristiche, e la raccolta di dati in situ mostra generalmente situazioni di elevata variabilità anche all'interno della stessa denominazione. L'utilizzo congiunto delle due metodologie permette quindi di connettere l'analisi delle *performance* ambientali della singola impresa/prodotto (tipica della metodologia Lca) con una valutazione dell'intero sistema produttivo, in questo caso il distretto ricadente nella denominazione di origine. Permette allo stesso tempo di individuare, nell'ambito del sistema, le

imprese più eco-efficienti in modo da proporre dei percorsi di miglioramento che possano portare ad un aumento generale della sostenibilità.

Le strategie di miglioramento, oltre che dalle singole imprese, possono poi essere attuate dai soggetti collettivi che le rappresentano, in questo caso il Consorzio di tutela e valorizzazione della denominazione di origine, innescando un percorso di crescita dell'intero sistema che può essere valorizzato anche attraverso opportune azioni di comunicazione.

Delle 71 imprese appartenenti al Consorzio di Tutela, l'attenzione si è concentrata solo sulle 38 che gestiscono al loro interno l'intero ciclo produttivo (produzione agricola, vinificazione, imbottigliamento); tra queste è stata possibile una raccolta completa di dati relativi a 18 imprese, per circa 200 ettari di produzione di Montepulciano d'Abruzzo. Di queste 11 sono aziende convenzionali e 7 biologiche. La resa per ettaro dei due prodotti varia notevolmente, ed è compresa tra 90-140 quintali ad ettaro per la Doc e tra 40-90 per la Docg.

Le informazioni necessarie all'analisi sono state raccolte attraverso la somministrazione di questionari compilati tramite interviste, condotte direttamente nelle aziende campione, alle figure aziendali di riferimento per le diverse fasi del ciclo produttivo considerate nell'analisi Lca (imprenditore, enologo, agronomo, responsabile *marketing*). Il questionario era infatti suddiviso nelle seguenti sezioni: informazioni generali sull'azienda, pratiche agronomiche, *output* per la trasformazione vinicola, informazioni di mercato.

L'applicazione dell'analisi Lca al distretto produttivo Colline Teramane

L'analisi Lca modella il ciclo di vita di un prodotto intorno al "sistema prodotto". Tali sistemi sono suddivisi in una serie di unità di processo, che sono collegate tra loro da flussi di prodotti intermedi e/o rifiuti per lo smaltimento, connessi a loro volta ad altri sistemi di prodotto tramite flussi di prodotti, e collegati all'ambiente esterno tramite flussi elementari.

I quattro elementi principali di uno studio di Lca sono:

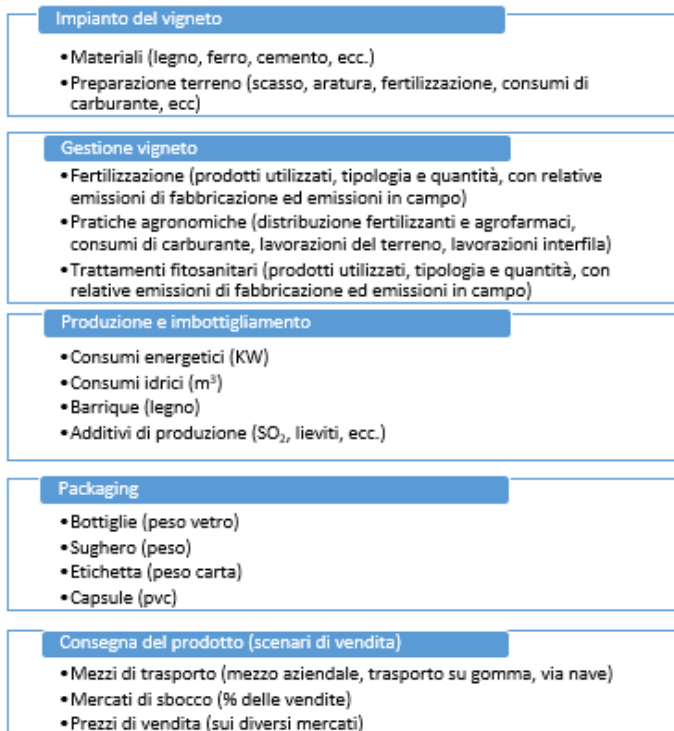
- obiettivo e definizione dell'ambito di applicazione;
- inventario del ciclo di vita;
- valutazione dell'impatto del ciclo di vita;
- interpretazione dei risultati.

La definizione dell'obiettivo e dell'ambito di applicazione è la fase in cui vengono effettuate le scelte iniziali che determinano il piano di lavoro di tutta l'analisi. Questa fase fornisce anche una descrizione del sistema prodotto in termini di confini di sistema e unità funzionale. L'unità funzionale è la base che permette di comparare e analizzare beni o servizi ad analoghi alternativi. L'unità funzionale scelta nello studio è una bottiglia da 0,75 l di vino.

I confini del sistema definiscono le unità di processo da includere nell'analisi, e vanno a loro volta definiti in termini geografici (area di studio), temporali (nello specifico il ciclo produttivo dell'unità funzionale), di rapporto tra il ciclo di vita del prodotto analizzato e cicli di vita correlati di altri sistemi tecnici (ad esempio i materiali utilizzati per la costruzione del vigneto vengono considerati all'interno del ciclo di vita del prodotto), di rapporto tra il sistema tecnologico e la natura. Per quest'ultimo aspetto, il ciclo di vita del prodotto oggetto di studio è stato suddiviso in quattro fasi principali: agricoltura (impianto e gestione del vigneto), trasformazione vinicola, *packaging* e consegna.

L'inventario del ciclo di vita (Lci) è una metodologia per la raccolta dei dati e la stima del consumo di risorse e dei flussi di rifiuti e di emissioni causati da, o comunque imputabili, al ciclo di vita di un prodotto. Ciò si traduce in un modello di sistema di prodotto e un inventario degli scambi ambientali connessi all'unità funzionale. Il dettaglio dei dati raccolti attraverso i questionari per le diverse fasi di produzione è descritto nella figura 1.

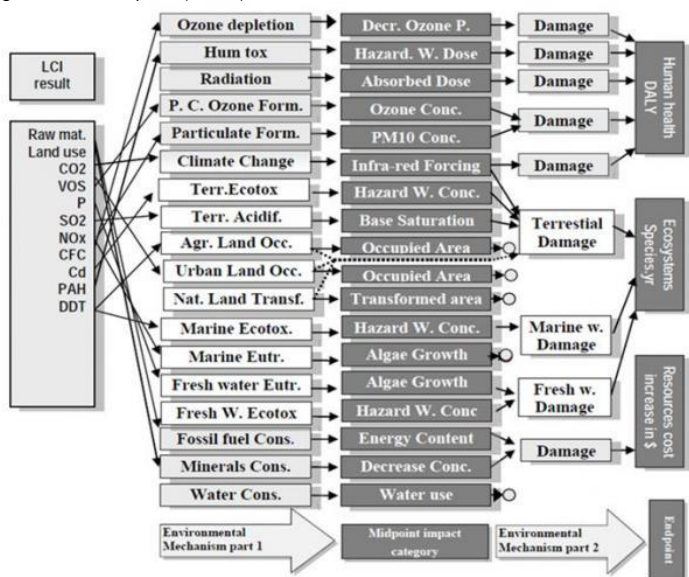
Figura 1 - Inventario del ciclo di vita del prodotto: sintesi dei dati raccolti per fasi di produzione



Fonte: nostre elaborazioni

La valutazione dell'impatto del ciclo di vita (Lcia) traduce i dati dell'inventario in una serie di potenziali impatti (Pennington *et al.*, 2004). In questa fase dell'analisi gli *input/output* raccolti nel Lci vengono tradotti nel loro contributo all'impatto ambientale, attraverso la produzione di emissioni (nell'atmosfera, nelle acque, nel suolo, ecc.) e il consumo di risorse. I diversi impatti in combinazione tra loro andranno a formare le categorie di impatto ambientale intermedie (cosiddetti *midpoint*)². A loro volta i *midpoint* possono essere combinati nella creazione di tre macro categorie di impatto, chiamate *endpoint*: danni alla salute umana, danni alla diversità dell'ecosistema, danni alla disponibilità delle risorse. La relazione tra impatti ambientali, *midpoint* ed *endpoint* è descritta nella figura 2³.

Figura 2 - Relazione tra i parametri Lci (sinistra), gli indicatori *midpoint* (al centro) e gli indicatori *endpoint* (destra)



Fonte: Recipe 2008

Per ogni azienda del campione sono stati quindi calcolati tutti gli impatti, suddivisi per le fasi di produzione precedentemente descritte, e il loro risultato sui *midpoint* e sugli *endpoint*.

Data la naturale variabilità dei risultati ottenuti dall'analisi Lca applicata ad ogni singola impresa, per perseguire l'obiettivo di comparare le scelte manageriali delle diverse imprese rispetto alle tipologie produttive del territorio (Doc e Docg) e ai metodi di produzione (biologico e convenzionale) si è scelto di combinare la metodologia Lca con la stima della eco-efficienza. Questa viene considerata uno strumento valido per offrire una dettagliata analisi ambientale ed operativa del campione, evitando i limiti derivanti dall'uso di dati medi (Irribaren *et al.* 2010), senza perdere però la visione di insieme che è proprio l'elemento qualificante di un'analisi condotta su un insieme di aziende (Vàquez-Rowe *et al.*, 2012). Infatti il ricorso a dati medi per questo tipo di *dataset* multipli comporta solitamente un'elevata deviazione *standard* che può impedire un'adeguata interpretazione dei risultati (Reap *et al.*, 2008; Weidema & Wesnaes, 1996), distorcendo la *performance* individuale mostrata dai singoli produttori.

La metodologia utilizzata per questo ulteriore passaggio è la *Data Envelopment Analysis* (Dea), che permette di avere un confronto tra imprese appartenenti allo stesso territorio e che producono lo stesso prodotto. La Dea è una metodologia non parametrica, finalizzata a valutare le relative efficienze di unità decisionali comparabili (*decision-making units*, di seguito Dmu) per mezzo di una varietà di modelli di programmazione matematica. Un vantaggio riconosciuto della Dea è che costruisce una lineare frontiera tecnologica sulla base di osservazioni empiriche sugli *input/output* di un campione di Dmu. La frontiera tecnologica rappresenta le migliori pratiche, mentre la distanza da ogni Dmu nel campione viene utilizzata per calcolare una misura della sua *performance* relativa (Charnes *et al.*, 1978)⁴.

Partendo dagli *endpoint* come misura sintetica della valutazione ambientale è stato, quindi, possibile individuare alcune imprese eco-efficienti e utilizzare la loro analisi Lca per fare ipotesi circa le buone pratiche da attuare nell'intero campione (Sanjuan *et al.*, 2011). Il risultato ha portato all'identificazione di due Dmu. L'analisi aziendale, per categoria di impatto e per fase del ciclo di vita, ha poi evidenziato quali sono le pratiche meno impattanti che hanno portato all'identificazione di queste aziende come eco-efficienti e quali sono i margini di miglioramento delle altre imprese del campione rispetto alla frontiera di efficienza.

I risultati ottenuti e alcune prospettive di miglioramento della sostenibilità del sistema produttivo

Considerando i risultati dell'analisi Lca, partendo dalla fase agricola risulta che le aziende che operano in regime biologico sono mediamente meno impattanti di quelle che operano in regime convenzionale. L'attenzione nelle scelte di gestione del suolo, di fertilizzazione e lotta agli infestanti porta comunque ad un evidente miglioramento dell'eco-efficienza anche nelle imprese convenzionali, tant'è che una delle due imprese che si collocano sulla frontiera di eco-efficienza opera in regime convenzionale seppure applicando i metodi di produzione biologica (ad esclusione dell'uso degli erbicidi).

L'*input* di maggiore rilevanza della fase agricola è l'uso di fitofarmaci, che sono i principali responsabili degli impatti ambientali e anche uno dei principali argomenti che necessitano di essere esplorati più approfonditamente. I risultati dello studio si basano sulla disponibilità di dati sui principi attivi contenuti nei fitofarmaci, analizzabili con Metodologia Pest Lci 2.0 (Dijkman *et al.*, 2012). Anche se la metodologia applicata è una delle più precise e complete disponibili al momento nella letteratura scientifica, i principi attivi analizzabili sono un numero limitato rispetto al numero reale presente nelle pratiche quotidiane. Così una delle aree chiave da esplorare per i futuri sviluppi della Lca nelle pratiche agricole è l'impatto causato dall'uso di prodotti chimici.

A livello di *marketing*, l'adozione di pratiche con un minore impatto ambientale nella fase agricola potrebbe aprire un nuovo segmento di mercato, da raggiungere sia con campagne di comunicazione mirate gestite dalle singole imprese che con azioni collettive gestite dal Consorzio di tutela e valorizzazione della denominazione. Lo stesso Consorzio potrebbe farsi promotore presso i soci di una

strategia territoriale di miglioramento della sostenibilità delle pratiche agricole.

La trasformazione è la seconda fase di maggiore impatto. In particolare, per l'impiego di capsule in Pvc e per l'uso del vetro, oltre che per il consumo di energia elettrica in cantina. Per quanto riguarda le capsule, sul mercato sono già presenti alternative valide di materiali, dal silicio a nuovi materiali che vengono proposti come meno impattanti. Mancano però studi sugli ultimi ritrovati per poter effettuare un confronto.

La bottiglia di vetro assume un ruolo importante sulla determinazione, da parte del consumatore, della qualità e del valore del vino. Dal punto di vista produttivo la diminuzione dell'impatto ambientale sarebbe legata semplicemente alla scelta di una bottiglia decisamente più leggera, elemento che è però in contrasto con la diffusa percezione di connessione tra vini di pregio e bottiglie più pesanti. In questo caso sarebbe necessaria una campagna collettiva di comunicazione per aumentare la consapevolezza dei consumatori e spostare la percezione di qualità dagli elementi tradizionali alle scelte ambientali.

Dall'indagine diretta sono emersi come principali mercati di destinazione del prodotto il mercato regionale, quello europeo e quello statunitense. Ciò ha portato alla individuazione di tre scenari distributivi su cui sono state elaborate delle ipotesi di impatto ambientale, il primo (regionale) caratterizzato dalla distribuzione diretta del prodotto con mezzi aziendali, il secondo (Unione Europea) caratterizzato da trasporto su gomma ed il terzo (Stati Uniti) dal trasporto via nave. Se non si considera il percorso finale del prodotto dal porto o dalla piattaforma logistica di destinazione al consumatore, viene rilevato un impatto maggiore per il trasporto con mezzi aziendali all'interno della regione, rispetto alla spedizione in Europa o Stati Uniti. In generale il trasporto su nave risulta poi meno impattante rispetto a quello su gomma. L'utilizzo di piattaforme logistiche e la ricerca di modi più efficienti per gestire la distribuzione al dettaglio possono consentire forti guadagni in termini di efficienza economica e di impatto ambientale. Anche in questo campo, oltre alle scelte delle singole imprese, possono essere efficaci azioni collettive realizzate a livello territoriale, in particolare nel caso di sistemi di produzione e distribuzione molto frammentati.

Anche l'analisi effettuata sul costo ambientale dell'impianto del vigneto mostra rilevanti margini di miglioramento per la maggior parte delle aziende. Il Consorzio potrebbe in questo caso intervenire proponendo linee guida per la costruzione di un vigneto in modo sostenibile. Inoltre, la ristrutturazione e la riconversione dei vigneti, finanziate dalla Ocm, possono rappresentare strumenti utili non solo per il miglioramento dell'efficienza di gestione, ma anche per la riduzione dell'impatto ambientale. Il nuovo regolamento 1308/2013 ha ampliato le finalità dell'intervento, includendo la possibilità di introduzione di nuove tecniche di gestione del vigneto in grado di garantire il miglioramento dei sistemi di produzione e la diminuzione dell'impatto ambientale. Anche in questo caso, l'analisi Lca può essere di fondamentale importanza per la valutazione del reale beneficio ambientale delle tecniche impiegate.

Nel confronto tra le due denominazioni (Doc e Docg), i vincoli del disciplinare del Montepulciano Colline Teramane, che prevedono minori rese e tempi più lunghi di affinamento in botte, fanno sì che l'impatto ambientale della Docg sia superiore a quello della Doc. Inoltre, il maggior valore del prodotto Docg viene spesso evidenziato da una bottiglia di peso superiore, il che aggiunge un ulteriore svantaggio. Le considerazioni di cui sopra si possono però applicare per ridurre al minimo gli impatti ambientali di entrambi i prodotti.

La metodologia di analisi impiegata, quindi, pone in evidenza ampi margini di miglioramento della sostenibilità ambientale delle imprese dell'area delle Colline Teramane. Anche se questo è legato alle scelte produttive delle singole imprese, emerge con chiarezza l'importanza di un approccio collettivo al problema. Il Consorzio, come già detto, potrebbe giocare un ruolo fondamentale nella diffusione delle informazioni e delle buone pratiche tra le imprese, nell'intraprendere azioni collettive di miglioramento (che riguardino l'analisi degli impatti, la valutazione dei fornitori, la distribuzione dei prodotti), oltre che nella

realizzazione di campagne di comunicazione, in grado di trasmettere efficacemente i risultati conseguiti.

Di fronte ad un consumatore sempre più attento agli aspetti ambientali ma anche in continua oscillazione tra atteggiamenti di consumo più innovativi e più conservatori, l'aspetto della corretta comunicazione delle iniziative intraprese e la ricerca di nuovi segmenti di consumatori più attenti alla sostenibilità ambientale rappresentano punti da cui non si può prescindere se si vuole realizzare con successo una strategia di diminuzione dell'impatto ambientale delle produzioni.

Note

¹ Le aziende vitivinicole analizzate producono tutte sia Montepulciano Doc che Docg, rendendo possibile un confronto diretto su un'area omogenea tra produzioni derivanti dallo stesso vitigno ma che rispondono a due disciplinari caratterizzati da caratteristiche di qualità crescenti.

² Sono 18 i *midpoint* considerati dall'analisi Lca: cambiamento climatico; impoverimento dell'ozono; acidificazione terrestre; eutrofizzazione d'acqua dolce; eutrofizzazione marina; tossicità per l'uomo; formazione di ossidanti fotochimici; formazione di particolato; eco-tossicità terrestre; eco-tossicità d'acqua dolce; eco-tossicità per le acque marine; radiazioni ionizzanti; occupazione terreni agricoli; occupazione del suolo urbano; trasformazione del territorio naturale; esaurimento dell'acqua; esaurimento delle risorse minerali; esaurimento carburante fossile.

³ Per l'analisi del Lcia è stata utilizzata la metodologia Recipe. Per ulteriori approfondimenti si rimanda al sito www.lcia-recipe.net

⁴ L'opzione Lca+Dea utilizzata nello studio si articola in tre *step* come segue:

- raccolta di dati di *input/output* per ciascuna Dmu (azienda) valutata per la costituzione dell'inventario Lci;
- calcolo del Lcia per ciascuna delle Dmu, a partire dall'inventario sviluppato nel primo passaggio, per ottenere la caratterizzazione ambientale di ogni Dmu;
- applicazione della Dea, utilizzando la combinazione del Lci e degli impatti ambientali, per costruire la frontiera di eco-efficienza per il campione considerato.

Riferimenti bibliografici

- Belletti G., Neri T. (2012), Impatto ambientale di modelli alternativi di produzione-distribuzione-consumo e possibili forme di etichettatura. *Agrireregionieuropa*, anno 8 n°30, Set 2012
- Chiodo E., Casolani N., Fantini A. (2011), Regulatory policies and consumers quality perception in the wine sector, *Enometrica, Review of the European Association of Wine Economists and Vdqs*, Vol. 4 n. 2
- Coderoni S., Bonati G. (2010), Le emissioni di gas serra della zootecnica: potenzialità di mitigazione e recupero di biogas. *Agrireregionieuropa*, anno 6 n°21, Giu 2010
- Dijkman, T., Birkved, M., & Hauschild, M. (2012). PestLCI 2.0: a second generation model for estimating emissions of pesticides from arable land in LCA. *International Journal of Life Cycle Assessment*, 17, 973-986
- Gazulla C., Rauegi M., & Fullana P. (2010), Taking a life cycle loot at crianza wine production in Spain: where are the bottlenecks? *International Journal of Life Cycle Assessment*, 15(4), 330-337
- Irribaren D., Vázquez-Rowe I., Moreira M., Feijoo G. (2010), Further potentials in the joint implementation of Life Cycle Assessment and Data envelopment Analysis. *Science of Total Environment*, 408(22), 5265-5272
- Olsen J., Nowak L., Thach E. (2006), Integrating Environmentally Friendly Behavior with Hedonic Consumption: The Case of Organic Wine, 13th Academy of Marketing Science World Marketing Congress, Verona, Italy
- Pennington D.W., Potting J., Finnveden G., Lindeijer E., Jolliet O., Rydberg T., Rebitzer G. (2004), Life cycle assessment Part 2: Current impact assessment practice, *Environment International*, 30 (2004) 721-739
- Point E. (2008), Life Cycle Environmental Impacts of Wine Production and Consumption in Nova Scotia, Canada
- Point E., Tyedmers P., Naugler C. (2012), Life cycle environmental impacts of wine production and consumption in Nova Scotia, Canada. *Journal of Cleaner Production*, 27, 11-20
- Reap J., Roman F., Duncan S., Bras B. (2008), A survey of unresolved problems in life cycle assessment - part 2: impact assessment and interpretation. *International Journal of Life Cycle Assessment*, 13(5), 374-388

- Rebitzer G., Ekvall T., Frischknecht R., Hunkeler D., Norris G., Rydberg T., Schmidt W. P., Suh S., Weidema B.P., Pennington D.W. (2004), Life cycle assessment Part 1. *Environment International*, 30 (2004) 701–720
- Ruini L., Ferrari E., Meriggi P., Marino M., Sessa F., Principato L. (2013), Produzione di grano duro sostenibile e Life Cycle Assessment: il progetto Barilla. *Agrireregionieuropa*, anno 9 n°35, Dic 2013
- Sanjuan N., Ribal J., Clemente G., Fenollosa M.L. (2011), Measuring and Improving Eco-efficiency Using Data Envelopment Analysis: A Case Study of Mah'on-Menorca Cheese, *Journal of Industrial Ecology*, volume 15 Numero 4
- Sirieix L., Remaud H. (2010), Consumer perceptions of eco-friendly vs. conventional wines in Australia. 5th International Conference of the Academy of Wine Business Research, 8-10 Feb. 2010, Auckland (NZ)
- Vázquez-Rowe I., Villanueva-Rey P., Iribaren D., Moreira M., Feijoo G. (2012), Joint life cycle assessment and data envelopment analysis of grape production for vinification in the Rías Baixas appellation (NW Spain). *Journal of Cleaner Production*, 27, 92-102
- Villanueva-Rey P., Vázquez-Rowe I., & Moreira M. (2013), Comparative life cycle assessment in the wine sector: biodynamic vs. conventional viticulture activities in NW Spain. *Journal of Cleaner Production*, 65, 330-341
- Weidema B., Wesnaes M. (1996), Data quality management for life cycle inventories: An example of using data quality indicators. *Journal of Cleaner Production*, 4(3-4), 167-174

Il percorso “organizzato” dell’ortofrutta di qualità

Gaetana Petriccione



Istituto Nazionale di Economia Agraria

Introduzione

Per il comparto ortofrutticolo la qualità riveste una particolare importanza se si considera la peculiarità dei prodotti, caratterizzati da deperibilità, stagionalità e una grande vulnerabilità agli andamenti meteorologici.

La qualità è un concetto complesso da definire soprattutto per i prodotti ortofrutticoli per i quali può assumere connotazioni diverse a seconda che si considerino le caratteristiche intrinseche (freschezza, maturazione, colore, sapore, ecc.) o estrinseche, ossia derivanti da tecniche di produzione o da politiche di marchio, ma soprattutto a seconda che si consideri il punto di vista del produttore o quello del consumatore.

Dal lato del consumatore vi è una crescente attenzione a una qualità espressione di diversi aspetti (Scalise, 2014): qualità intrinseche dei prodotti freschi; processi produttivi rispettosi dell’ambiente; prodotti rispettosi della salute umana e apportatori di benefici specifici; prodotti espressione del proprio territorio e di autenticità.

Dal punto di vista del produttore la ricerca della qualità si è evoluta, in risposta a una domanda di qualità più elevata e a un contesto di mercato fortemente competitivo, divenendo via via più complessa: se in passato, secondo uno schema semplificato, si tendeva a far prevalere e, dunque, a soddisfare un unico requisito qualitativo (ad esempio, l’aspetto esteriore dei frutti) ponendo in secondo piano altri aspetti qualitativi (Bertazzoli, 1996), oggi si tende, invece, a raggiungere contestualmente più obiettivi qualitativi che racchiudono tanto gli aspetti igienico-sanitari, i requisiti organolettici, i contenuti di salubrità, quanto altre caratteristiche che si aggiungono nel percorso a valle della fase strettamente agricola o, ancora, elementi identitari quali l’appartenenza a un territorio, l’adesione a un disciplinare di produzione, l’adozione di specifiche tecniche di produzione e/o di commercializzazione.

Ciò sta a significare che un obiettivo di qualità “multidimensionale” di un prodotto difficilmente può essere perseguito da un singolo soggetto, ma richiede un percorso di integrazione in un sistema di imprese che persegua una strategia collettiva di qualità dei prodotti.

Quali numeri per l’ortofrutta italiana di qualità

Nel settore ortofrutticolo la qualità può assumere, dunque, molteplici sfaccettature e diversi gradi di complessità in un processo di stratificazione dei caratteri e degli attributi dei singoli prodotti che può coinvolgere l’intera filiera. Ciò rende particolarmente difficile pervenire a una stima dell’ammontare della produzione ortofrutticola di qualità.

Per procedere a una valutazione economica, ancorché parziale, di questa importante componente è necessario far riferimento alle categorie di qualità certificata, i cui regimi sono disciplinati da norme nazionali o internazionali, come nel caso delle certificazioni pubbliche (es., Dop-Igp, biologico, integrato) o scaturiscono da protocolli specifici, come nel caso delle certificazioni private.

I numeri disponibili sulla produzione di qualità dell’ortofrutta italiana non consentono, però, di avere un quadro completo dei diversi regimi e di quantificarne, dunque, la reale rilevanza economica. Soltanto per i prodotti a denominazione di origine è possibile disporre di informazioni di maggior dettaglio che si estendono anche alla dimensione economica delle singole produzioni certificate Dop e Igp. Di natura strutturale, e anche produttiva a partire dal 2013 (Sinab, 2014), sono, invece, i dati riferiti al regime biologico; ancora non disponibili sono le informazioni per quanto riguarda la produzione integrata che, solo di recente, è approdata a una disciplina nazionale (legge n. 4/2011) che ha istituito il “Sistema di qualità nazionale di produzione integrata” (Sqnp).

I prodotti ortofrutticoli con certificazione di origine costituiscono un patrimonio importante, rappresentato da 96 riconoscimenti (32 Dop e 64 Igp)¹ - l’aggregato più numeroso dell’agro-alimentare – benché in termini quantitativi e di dimensione economica abbiano una rilevanza tuttora limitata, appena il 3-4% se rapportato alla produzione ortofrutticola nel suo complesso². Il raggruppamento è fortemente concentrato, giacché due soli prodotti (es., Mela Alto Adige Igp e Mela Val di Non Dop) coprono circa l’80% del fatturato. Questi due prodotti rappresentano, com’è noto, due esperienze di successo che vantano un’organizzazione produttiva e strategie commerciali e di *marketing* consolidate (Giacomini *et al.*, 2007; Caccamisi, 2009).

Anche per quanto concerne i prodotti ortofrutticoli in regime biologico l’incidenza all’interno del settore è assai ridotta, essendo stimata attorno al 3% della produzione e a quasi l’8% degli ettari investiti. Si distinguono comunque gli agrumi, che sono il comparto con la quota più elevata di produzione ottenuta con metodo biologico, corrispondente al 9% circa in termini di quantità e a ben il 17% della superficie agrumicola.

La qualità dell’ortofrutta nei programmi operativi delle Op

Di maggiore interesse sembrano essere le informazioni sull’ortofrutta di qualità che si possono trarre in riferimento alle Organizzazioni di produttori (Op) e alle loro Associazioni (Aop)³. I dati sono desumibili dalle Relazioni generali sull’attività svolta dalle Op che il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali (Mipaaf) deve trasmettere ogni anno alla Commissione europea, in ottemperanza alle norme di applicazione del regolamento (CE) n. 1234/2007 (Ocm unica). La politica comunitaria per il settore ortofrutticolo pone al centro dell’azione esercitata dalle Op, attraverso i programmi operativi, il miglioramento e la salvaguardia della qualità dei prodotti dei propri associati, nonché l’adeguamento della produzione alla domanda anche dal punto di vista qualitativo. Nella Strategia nazionale 2009-2013 messa a punto dal Mipaaf per i programmi operativi delle Op (Petriccione, 2009) erano state individuate, a tal fine, alcune strategie che, tenendo conto della situazione dell’ortofrutticoltura italiana nonché dell’evoluzione dei consumi, erano finalizzate allo sviluppo e alla valorizzazione della produzione ortofrutticola italiana (Mipaaf, 2008, p. 39):

- sviluppare politiche di marca dei produttori in grado di differenziare i prodotti;
- segmentare ulteriormente l'offerta attraverso un aumento del contenuto di servizio dei prodotti;
- sviluppare un progetto di valorizzazione condiviso fra produzione e distribuzione, che aumenti l'appeal delle produzioni ortofrutticole italiane.

Da un punto di vista operativo le Op devono predisporre un programma di investimenti "sovvenzionabili" individuando interventi che, ai fini del miglioramento della qualità dei prodotti ortofrutticoli, rispondono a una serie di obiettivi operativi esplicitati nel documento di Strategia nazionale (Mipaaf, 2008, p. 63): "a) contraddistinguere le produzioni ortofrutticole con contenuti che permettono una maggiore distintività, per conseguire un vantaggio competitivo e un migliore posizionamento economico; b) coordinare programmi di controlli sulla qualità alla luce anche delle nuove norme di commercializzazione⁴; c) omogeneizzare l'offerta attraverso una programmazione varietale e culturale."

Le informazioni disponibili per pervenire a una stima della produzione ortofrutticola di qualità che passa attraverso il sistema delle Op possono essere tratte dalle citate Relazioni, facendo riferimento a diverse tipologie di indicatori, definite dall'iniziale regolamento applicativo (n. 1580/2007), volti a verificare sia lo stato di attuazione della politica comunitaria di settore, sia i relativi effetti sul sistema produttivo.

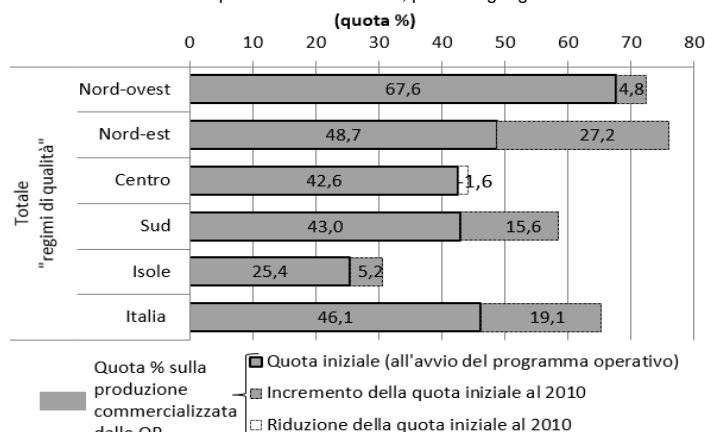
Un primo indicatore da prendere in considerazione fa riferimento agli investimenti riservati dalle Op alle azioni di miglioramento della qualità dei prodotti, nonché alla spesa sostenuta per realizzarli. Il Rapporto di valutazione della Strategia nazionale (Ismea, 2012) evidenzia, relativamente al quadriennio 2008-2011 di applicazione della riforma 2007 dell'Ocm ortofrutta, come la quasi totalità delle Op⁵ (95%) abbia attivato questo tipo di azione destinando ad essa la quota di spesa più elevata (26,7% nella media del periodo) fra quelle sostenute nell'ambito dei propri programmi operativi. Il 55% degli investimenti per azioni di miglioramento della qualità è stato realizzato nel Nord-est (soprattutto Emilia-Romagna, e anche Trentino-Alto Adige), dove opera quasi il 19% delle Op ortofrutticole.

Prendendo in considerazione il volume della produzione commercializzata dalle Op che risponde ai "regimi di qualità" (produzione biologica certificata; indicazioni geografiche protette e denominazioni d'origine protette; produzione integrata certificata; regimi privati di certificazione della qualità dei prodotti) è possibile rilevare una situazione iniziale, che coincide con l'avvio del periodo di programmazione delle Op⁶, dalla quale emerge che i prodotti "di qualità" ricoprivano a livello nazionale una quota del 46% dell'intera produzione ortofrutticola commercializzata dalle Op (Figura 1). Grazie agli investimenti realizzati, oltre il 30% dei quali ha riguardato le attività di miglioramento e innovazione nella tecnica colturale (Ismea, 2012), tale quota ha raggiunto, nel 2010, il 65% circa, con un tasso di crescita che ha toccato il 43%, notevolmente superiore a quello assai ridotto (poco più dell'1%) fatto registrare dal complesso della produzione commercializzata dalle Op.

Nell'articolazione territoriale la situazione si presenta ovviamente differenziata: nelle due aree del Nord i tre quarti della produzione ortofrutticola commercializzata dalle Op aderiscono a un qualche regime di qualità; segue con una quota del 60% circa l'ortofrutta meridionale; nettamente più distanziate le altre aree. Vi è da sottolineare, al riguardo, il notevole incremento fatto registrare dalla quota dei prodotti "di qualità" nel Nord-est e dovuto, come si è appena detto, a un programma di investimenti che ha privilegiato

le attività volte al miglioramento e alla salvaguardia della qualità delle produzioni ortofrutticole.

Figura 1 - Quota % della produzione ortofrutticola "di qualità" sulla produzione commercializzata dalle Op e variazione al 2010, per area geografica



Fonte: ns. elaborazioni su dati Mipaaf, Relazione annuale sui programmi operativi, 2010

Entrando nel dettaglio dei singoli "regimi di qualità" si colgono alcuni elementi interessanti di analisi (Figura 2). In primo luogo, tra i regimi adottati si distinguono soprattutto le produzioni integrate certificate, la cui quota sulla produzione commercializzata dalle Op è passata dal 35% a quasi il 43%, e, in misura minore, quelle con certificazioni private della qualità che si attestano al 16,7%, una quota più che raddoppiata rispetto al periodo iniziale. Ciò è il risultato del rapido diffondersi, anche nel settore ortofrutticolo, dei sistemi di certificazione degli standard di qualità e sicurezza dei prodotti, adottati in misura crescente dalla grande distribuzione per rispondere alle specifiche esigenze di qualità e sicurezza degli alimenti espresse dai consumatori (Perito, 2009; Petriccione et al., 2011).

A livello territoriale i due regimi presentano, pur con le dovute proporzioni e con qualche eccezione, una diffusione abbastanza omogenea tra le aree. Tuttavia, nel caso della produzione integrata emerge con evidenza come la metà circa dell'ortofrutta prodotta nelle due aree del Nord (il 57% nelle regioni occidentali, il 49% in quelle orientali) abbia adottato tale metodo di coltivazione. Ciò è il palese risultato dell'applicazione di disciplinari di produzione integrata a sistemi produttivi molto avanzati sotto il profilo dell'organizzazione e dell'integrazione di filiera che pongono particolare attenzione agli aspetti legati alla salubrità dei prodotti e al rispetto dell'ambiente. Si tratta, nel caso specifico, di due sistemi produttivi altamente significativi dal punto di vista territoriale ed economico:

- il sistema di produzione delle mele in Trentino-Alto Adige, dove un ruolo centrale nella gestione del prodotto (sotto il profilo della qualità) e del mercato (sotto il profilo della valorizzazione del prodotto) è svolto dai Consorzi di produttori (Giacomini et al., 2007; Caccamisi, 2009);
- il sistema di produzione del pomodoro destinato alla trasformazione che fa capo al Distretto del pomodoro da industria del Nord Italia⁷, riconosciuto nel 2011 come Organismo interprofessionale (Canali, 2012), il quale attraverso lo strumento del contratto quadro ha messo a punto un disciplinare per la valutazione della qualità del pomodoro destinato alla trasformazione industriale e relative procedure di controllo.

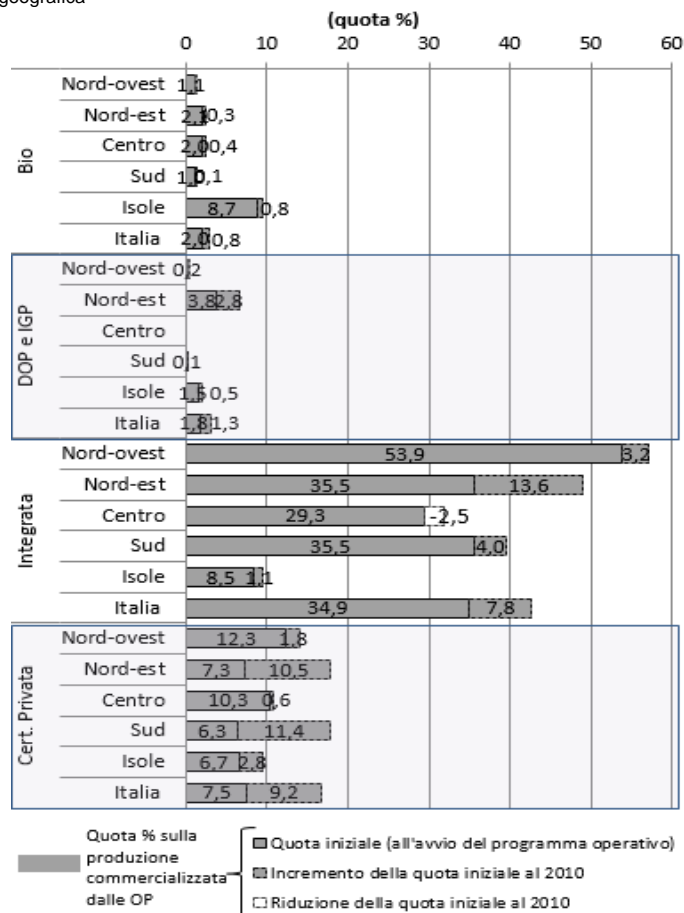
Tabella 1 - Volumi della produzione ortofrutticola commercializzata dalle Op per "regimi di qualità" e aree geografiche, indicatori baseline

	Nord-ovest		Nord-est		Centro		Sud		Isole		Italia	
	tonn.	distrib. %	tonn.	distrib. %	tonn.	distrib. %	tonn.	distrib. %	tonn.	distrib. %	tonn.	distrib. %
Produzione biologica certificata	10.587	4,50	101.541	43,12	13.909	5,91	45.153	19,17	64.312	27,31	235.502	100,00
Produzione Dop e Igp	1.396	0,69	185.155	91,80	-	-	3.907	1,94	11.233	5,57	201.691	100,00
Produzione integrata certificata	450.058	11,23	1.728.404	43,15	222.696	5,56	1.542.335	38,50	62.509	1,56	4.006.003	100,00
Produzione con certificazione privata della qualità	102.730	11,97	358.053	41,71	72.075	8,40	276.031	32,15	49.616	5,78	858.505	100,00
Totale produzione commercializzata dalle OP in base ai "regimi di qualità"	564.770	10,65	2.373.153	44,76	308.680	5,82	1.867.426	35,22	187.670	3,54	5.301.700	100,00
Totale produzione commercializzata dalle OP	835.092	7,27	4.871.900	42,39	699.012	6,08	4.347.171	37,83	739.438	6,43	11.492.613	100,00

Fonte: ns. elaborazioni su dati Mipaaf, Relazione annuale sui programmi operativi, 2010

Nel confrontare il metodo di produzione integrata con quello biologico, dalla figura 2 risulta evidente come quest'ultimo, a differenza del primo, abbia tutt'ora uno scarso rilievo nell'ambito dei quantitativi di ortofrutta commercializzati dalle Op, avendo registrato percentuali molto basse in quasi tutte le circoscrizioni. L'unica eccezione è rappresentata dall'area insulare, dove la produzione biologica (essenzialmente agrumi) assume una quota di gran lunga più significativa rispetto alle altre aree, eguagliando la quota rivestita dalla produzione integrata.

Figura 2 - Quota % della produzione ortofrutticola "di qualità" sulla produzione commercializzata dalle Op e variazione al 2010, per regime di qualità e area geografica



Fonte: ns. elaborazioni su dati Mipaaf, Relazione annuale sui programmi operativi, 2010

Anche nel caso dei prodotti a denominazione di origine la quota evidenziata sulla produzione ortofrutticola organizzata è assai modesta (3,1%) - benché sia quasi raddoppiata rispetto agli anni di avvio della programmazione da parte delle Op - e presenta una forte concentrazione nel Nord-est, nell'ambito del quale ricade il 92% circa dell'ortofrutta Dop e Igp commercializzata dalle Op in Italia (Tabella 1). Questa situazione, d'altro canto, non può non rispecchiare quanto rilevato per il complesso del settore ortofrutticolo, tanto più che attraverso le Op passano i due terzi circa della produzione ortofrutticola nazionale Dop e Igp. Si tratta di un dato di grande rilievo che sottolinea il ruolo importante giocato dal sistema produttivo organizzato, che ha dimostrato, come nel caso della realtà trentina della melicoltura, di saper coordinare e far convergere verso un obiettivo comune (strategia collettiva di valorizzazione dei prodotti) una pluralità di soggetti diversi (Carbone, 2006), nella condivisione di un insieme di regole codificate e formalizzate (Arfini, Belletti, Marescotti, 2010).

Considerazioni conclusive

I dati analizzati testimoniano come nel settore ortofrutticolo i sistemi di qualità delle produzioni tendano ad affermarsi in quelle aree e in quei contesti dove è storicamente presente un tessuto produttivo organizzato e integrato che ha consolidato un proprio percorso di qualificazione e valorizzazione dei prodotti.

Le esperienze alle quali si è fatto riferimento rappresentano delle eccellenze in tal senso: il sistema produttivo delle mele, con i Consorzi di produttori e le Associazioni delle organizzazioni di produttori in Trentino-Alto Adige, e quello del pomodoro da industria, con il Distretto del pomodoro da industria per il Nord Italia, dimostrano, infatti, l'importanza che assume un'efficace organizzazione dell'offerta e/o di filiera per intraprendere tale processo. Si tratta di sistemi produttivi avanzati che fanno leva su diversi aspetti importanti, fra i quali: una forte concentrazione dell'offerta assicurata da una reale organizzazione dei produttori; una condivisione di interessi da parte di tutti i soggetti coinvolti nel ricercare la qualità dei prodotti e nel renderla riconoscibile sul mercato (come nel caso delle mele trentine); l'adozione di innovazioni (di prodotto, di processo e organizzative), necessarie per intraprendere un'azione strategica che veda i produttori assumere un ruolo attivo nel processo di qualificazione e differenziazione dei prodotti e, nel contempo, ne rafforzi la posizione contrattuale sul mercato (Bertazzoli, 2002; Bertazzoli et al., 2004; Giacomini et al., 2007).

Accanto a tali evidenze, nell'ortofrutta italiana si contano tante altre esperienze importanti, per quanto economicamente meno rilevanti, che si stanno diffondendo su tutto il territorio nazionale di qualificazione e valorizzazione dei prodotti, con casi di eccellenza riconoscibili sul mercato.

Altre iniziative, invece, incontrano difficoltà nel rendersi riconoscibili al consumatore a causa soprattutto di una scarsa caratterizzazione qualitativa dei prodotti, come nei casi della "Pera dell'Emilia Romagna Igp" e della "Pesca e Nettarina di Romagna Igp"; e ciò nonostante sia stato intrapreso un percorso di valorizzazione dei prodotti attraverso lo sviluppo di una politica di marca (Giacomini et al., 2007; Giacomini, Mancini, 2012).

Le diverse esperienze testimoniano, in ogni caso, il gran fermento di un mondo produttivo che si sta organizzando per rendere più efficiente e competitivo un sistema che può trarre forza e vantaggio (con adeguato ritorno economico) dalla qualità dei propri prodotti e da politiche coordinate di valorizzazione.

Note

- Dati aggiornati al 18 settembre 2014 (Istat, 2014).
- Con riferimento al totale delle Dop e Igp l'incidenza dei prodotti ortofrutticoli è di circa il 7%, pur collocandosi al terzo posto nella graduatoria dei valori di mercato (Qualivita-Ismea, 2013).
- Nel quadriennio 2008-2011 nel settore ortofrutticolo operano 278 Op e 13 Aop, contribuendo per oltre il 40% al valore della produzione nazionale di ortofrutta (Ismea, 2012).
- I prodotti ortofrutticoli sono sottoposti all'obbligo di conformità a specifiche norme di qualità (requisiti qualitativi minimi, calibrazione, tolleranze, presentazione, ecc.) per poter essere commercializzati sui mercati comunitari e con i Paesi terzi. La Commissione europea ha disposto, con il regolamento (CE) 1221/2008, una semplificazione delle norme di commercializzazione, limitandole a soli dieci prodotti (mele, agrumi, kiwi, lattughe, pesche e nettarine, pere, fragole, peperoni dolci, uva da tavola, pomodori), che rappresentano la gran parte degli scambi di ortofrutta a livello europeo.
- Il numero medio di Op/Aop che hanno attivato, nel periodo considerato, le diverse misure nell'ambito dei programmi operativi ammonta a 227 unità.
- Nella maggior parte dei casi l'avvio dei programmi operativi coincide con l'entrata in vigore della riforma dell'Ocm ortofrutta (1 gennaio 2008).
- Il Distretto oltre a coinvolgere le regioni del Nord-est (Emilia-Romagna, Veneto e Provincia Autonoma di Bolzano) si estende anche alle regioni Nord-occidentali (Lombardia e Piemonte), dove si è avuto uno sviluppo considerevole della produzione di pomodoro da industria, spiegando in tal modo la quota importante rivestita dalla produzione integrata in questa area.

Riferimenti bibliografici

- Arfini F., Belletti G., Marescotti A. (2010), *Prodotti tipici e denominazioni geografiche. Strumenti di tutela e valorizzazione*, Quaderni Gruppo 2013, Edizioni Tellus, Roma
- Bertazzoli A. (1996), "La qualità nelle produzioni ortofrutticole", in: Berni P. e Begalli D. (ed.), *I prodotti agroalimentari di qualità: organizzazione del sistema delle imprese*, Quaderni della Rivista di economia agraria, Il Mulino, Bologna
- Bertazzoli A. (2002), *Le politiche di marca: organizzazione delle imprese ed opportunità di mercato*, Relazione al Seminario Inea "Ortofrutta: da commodity a prodotto di marca", Cesena, 24 gennaio 2002

- Bertazzoli A., Giacomini C., Petriccione G. (a cura) (2004), *Il sistema ortofrutticolo italiano di fronte ai nuovi scenari competitivi*, Collana Studi & Ricerche Inea, Esi, Napoli
- Caccamisi D. (2009), Produzione di qualità e integrazione verticale: i consorzi melicoli del Trentino-Alto Adige, *Agrireregionieuropa*, n. 17
- Canali G. (2012), Il pomodoro da industria nel nord Italia: l'innovazione organizzativa per migliorare la competitività, *Agrireregionieuropa*, n. 30
- Carbone A. (2006), La valorizzazione della qualità agroalimentare: diverse strategie a confronto, *Agrireregionieuropa*, n. 5
- Giacomini C., Mancini M.C. (2012), Il pacchetto qualità: nuove opportunità per l'ortofrutta italiana, Relazione al Convegno organizzato da Italia Ortofrutta "La qualità come strumento di competitività dell'ortofrutta italiana", Roma, 10 dicembre 2012
- Giacomini C., Mancini M.C., Menozzi D., Cernicchiario S. (2007), Lo sviluppo dei marchi geografici collettivi e dei segni distintivi per tutelare e valorizzare i prodotti freschissimi, Franco Angeli, Milano
- Ismea (2012), Valutazione della strategia nazionale in materia di programmi operativi sostenibili nel settore ortofrutticolo (2012). Relazione finale, 15 novembre, Roma, www.ismea.it, www.politicheagricole.it
- Istat (2014), *I prodotti agroalimentari di qualità*, Statistiche Report, 18 settembre, www.istat.it
- Mipaaf (2008), Ocm – Ortofrutta. Strategia nazionale 2009-2013, Roma, www.politicheagricole.it
- Perito M. A. (2009), Globalizzazione, qualità e standard di certificazione, *Agrireregionieuropa*, n. 16
- Petriccione G. (2009), La strategia futura dell'ortofrutta italiana, *Agrireregionieuropa*, n. 16
- Petriccione G., dell'Aquila C., Perito M.A., Solazzo R., Cioffi A., Garcia-Alvarez-Coque J.M. (2011), The EU fruit and vegetables sector: overview and post 2013 CAP perspective, Parlamento Europeo, Directorate-General for Internal Policies, Policy Department B: Structural and Cohesion IP/B/AGRI/IC/2010-045
- Qualivita – Ismea (2013), Rapporto 2013 sulle produzioni agroalimentari italiane Dop Igp Stg, www.qualivita.it
- Scalise C. (2014), La crisi dell'ortofrutta nell'ambito della crisi economica e del settore agroalimentare. Quali strategie perseguire per ritrovare la redditività dell'intera filiera?, Relazione al Convegno organizzato da Italia Ortofrutta, Roma, 12 giugno 2014, www.italiaortofrutta.it
- Sinab (2014), *Bio in cifre 2014*, www.sinab.it

“di qualità” (Fondazione *Symbola* – Signa – Cosa è la qualità e come evolverà nel prossimo quinquennio – 2006). Oggi il concetto di qualità non è più da considerarsi legato ai prodotti e ai servizi, ma sempre più in relazione alla sfera sociale ed economica. In questo contesto si inserisce l'analisi degli aspetti qualitativi della filiera olivicolo-olearia, considerando l'olio non un semplice prodotto, ma un veicolo di messaggi di qualità, grazie anche alla sua capacità di generare sinestesia.

Caratteristiche strutturali della filiera

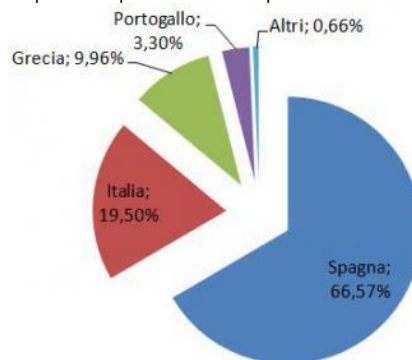
La filiera olivicolo-olearia appare caratterizzata da una estrema frammentarietà nella fase agricola, determinata dalla ridotta dimensione media aziendale, pari a circa 1,2 ettari (che raggiunge 1,78 ettari per le aziende olivicole specializzate). Le aziende agricole sono pari a circa 900.000¹, mentre la superficie investita è di circa 1.000.000 di ettari. La produzione italiana sta strutturalmente diminuendo, anche per un fenomeno di razionalizzazione che porta da una parte all'abbandono e alla non raccolta dei frutti e, dall'altra, al permanere sul mercato di realtà in grado di fronteggiare nei modi più appropriati le sfide competitive. La fase industriale della filiera genera un volume d'affari di quasi 3 miliardi di euro, con circa il 3% del fatturato totale dell'industria agroalimentare.

La fase industriale presenta contorni sfumati, in quanto le aziende che hanno come *core business* l'imbottigliamento sono circa 200 unità sul territorio nazionale, perlopiù localizzate al Centro-Nord (in particolare Umbria e Toscana), mentre molti frantoi integrano al loro interno sia l'attività di imbottigliamento, sia la successiva attività di commercializzazione. All'Italia è, in maniera unanime, riconosciuta una grande capacità di selezionare miscele apprezzate anche all'estero.

A livello internazionale l'Italia è il secondo produttore, dopo la Spagna, il primo importatore ed il secondo esportatore; importa, da tradizione, olio sfuso ed esporta olio confezionato.

I principali mercati di destinazione sono paesi tradizionalmente importatori come gli Stati Uniti e la Germania, mentre l'Italia fa più fatica a trovare un giusto posizionamento di mercato in Cina e Russia, dove la Spagna è riuscita a trovare spazi prima dell'Italia. Considerando che l'Europa detiene il 70% della produzione mondiale, all'interno dell'Unione l'Italia detiene una quota pari a circa il 20%.

Figura 1 - Composizione percentuale della produzione della UE



Fonte: nostre elaborazioni su dati del Consiglio Oleicolo Internazionale (Coi)

Passando ad analizzare la domanda nazionale si osserva come questa sia superiore alla produzione interna e come le preferenze di consumo siano sempre più orientate verso gli oli di oliva *extra vergini*. Tale orientamento è, in gran parte, attribuibile alle crescenti esigenze dei consumatori in termini di qualità e garanzie che riguardano la sicurezza e l'origine dei prodotti. I nuovi modelli di consumo stanno determinando altresì, reazioni più strutturate da parte delle piccole e medie imprese, che le sta portando ad attuare processi di differenziazione produttiva, per ottenere un miglior posizionamento e la conquista di nuovi segmenti di mercato (oli a denominazione, monovarietali, ecc). Il consumo pro capite si attesta su un livello di 10,8 chili.

Le criticità maggiori della filiera sono da osservarsi soprattutto a livello di mercato, poiché il livello dei costi di produzione, già strutturalmente alto, in alcune aree particolarmente difficili, è

La qualità delle produzioni olivicole e olearie

Miriam Mastromauro

Introduzione

“Qualità” è un termine di etimologia latina che indica un modo di essere, una caratteristica o, meglio, “quale una cosa è”. Il concetto stesso, quindi, sfugge ad una precisa e oggettiva definizione, in quanto legato a variabili che cambiano e possono acquistare nel tempo nuovi significati. Forse definire la qualità è più difficile che definire la bellezza, l'utilità, la bontà, la verità; questo perché la qualità sintetizza in un sistema tutte queste virtù.

La qualità, pertanto, è stratonata fra la consapevolezza che non si riuscirà ad imbrigliarla in una quantificazione e il bisogno di delimitarne i confini per cercare di liberarla dalla soggettività.

Ci si trova di fronte ad un concetto in continua evoluzione che, da una parte, deve tener conto del progresso tecnologico e dall'altra delle esigenze in continuo cambiamento da parte degli attori coinvolti.

Nella società industriale prevaleva il bisogno dell'omologazione, eccitato e nutrito dalle mode. Nell'attuale società postindustriale prevale il bisogno della distinzione, eccitato e nutrito dai prodotti

ancora più elevato (per esempio in presenza di oliveti collinari, dove le operazioni di raccolta sono più complicate, rispetto ad oliveti pianeggianti). Il prezzo di mercato, soprattutto all'origine, non riesce a remunerare in maniera adeguata i costi di produzione e, inoltre, all'interno della Grande Distribuzione, molto spesso, si genera confusione all'interno della categoria, non facilitando una scelta consapevole da parte del consumatore.

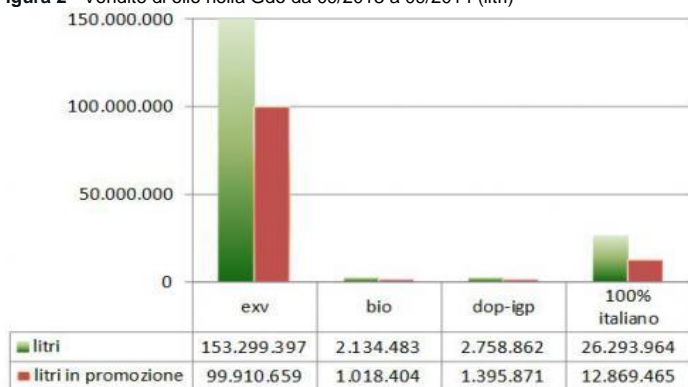
La Grande distribuzione, molto spesso, deprezza il prodotto, utilizzandolo come prodotto civetta.

I dati di fonte *Iri worldwide*, confermano quanto detto. Tra settembre 2013 e settembre 2014, nella Gdo (*iper+Super+Lsp*) sono stati venduti 153.000.000 di litri di olio *extra* vergine, per un corrispondente valore di 623 milioni di euro. Il 65% di tali volumi è stato venduto in promozione.

Tale situazione è riscontrabile anche per il 100% italiano, per il quale sono stati venduti 27.000.000 di litri per un corrispondente valore di 13 milioni di euro. Il 49% di tali volumi, anche in questo caso, è stato venduto in promozione. Per gli oli bio e per i Dop-Igp la situazione non cambia. Queste due tipologie di olio hanno un peso notevolmente basso rispetto ai volumi venduti, pur essendo i prodotti con maggiori connotazioni qualitative. Per il bio, sempre con riferimento allo stesso arco temporale, sono stati venduti 2.000.000 di litri per un corrispondente valore di 17 milioni di euro. I volumi venduti in promozione ammontano al 48%.

Per gli oli a denominazione di origine si registrano 2.800.000 di litri venduti per un valore di 30 milioni di euro, il 51% dei volumi sono stati venduti in promozione.

Figura 2 - Vendite di olio nella Gdo da 09/2013 a 09/2014 (litri)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Iri

La qualità nella filiera olivicola

Prima di procedere con l'analisi della qualità all'interno della filiera olivicola-olearia è importante cercare di mantenere la centralità sul concetto stesso di qualità, che rappresenta un elemento cruciale sia per il prodotto, sia per l'attività produttiva che porta ad ottenerlo. Parlare oggi di qualità dei prodotti conduce a riflettere sui nuovi modelli di consumo, sui valori degli acquisti, sulla capacità del prodotto di mantenere le promesse fatte al momento della scelta da parte del consumatore. La qualità ha al suo interno attributi di durata del prodotto, di riciclabilità, di eticità, di sostenibilità e fa recuperare il punto di vista di un consumatore che compie scelte attive e consapevoli e riguarda l'individuo e non la massa. I prodotti alimentari e, in misura maggiore l'olio, radicato oltre che nel consumo quotidiano, anche nella dimensione culturale e storica degli italiani, porta l'attenzione sui veri elementi del successo delle produzioni nazionali d'eccellenza.

È importante premettere che esiste sia una qualità oggettiva dei prodotti, che può essere espressa attraverso un insieme di parametri tecnici che rappresentano un sicuro indice di valutazione, sia una qualità oggettiva della filiera che dà vita al prodotto e comprende le diverse fasi che conducono al prodotto finale.

Per poter valutare la qualità finale di un prodotto è importante considerare, unitamente a questi aspetti, il processo d'acquisto dello stesso.

Le caratteristiche che dovrebbero rappresentare il livello qualitativo di un prodotto formulano una promessa di *performance* ed è qui che si costruiscono le aspettative del consumatore. La

capacità di un prodotto di mantenere la credibilità, non solo al momento del consumo, ma anche nel tempo, ne rafforza il giudizio positivo nei suoi confronti.

Ne consegue che, per i produttori, lavorare solo sugli elementi che concorrono a formare la qualità oggettiva non basta. È necessario assumere il punto di vista del consumatore finale.

Nella valutazione finale della qualità di un prodotto, inoltre, è molto importante anche la qualità attesa. Le attese nei confronti della qualità di un prodotto, infatti, rappresentano il termine di paragone soggettivo ed individuale in base al quale si procede nella misurazione della *performance* di qualità di un prodotto.

Ne consegue che, con particolare riferimento all'olio, la descrizione delle caratteristiche organolettiche non porta necessariamente alla comprensione e all'apprezzamento da parte del consumatore, in quanto ogni esperienza di consumo è unica ed è influenzata da molteplici fattori, come per esempio un uso scorretto del prodotto, che possono inficiare l'esperienza di consumo.

Sulla qualità attesa agisce soprattutto la dimensione esperienziale. Per esempio l'abitudine al consumo di oli con determinate caratteristiche sensoriali (più o meno fruttato, dal gusto più o meno intenso), contribuisce alla formazione di una valutazione assolutamente soggettiva rispetto ai livelli qualitativi del prodotto. Conseguentemente si pone l'attenzione sul contesto culturale dell'individuo che valuterà il prodotto e le sue *performance* qualitative. Anche l'età del consumatore, unitamente al livello culturale rappresenta un'importante elemento da valutare, in quanto l'apertura mentale a nuove esperienze d'acquisto e la qualità oggettiva del prodotto, ne migliorano le possibilità di un posizionamento adeguato sul mercato.

Oggi il marchio ha interesse ad uniformare i gusti per sviluppare prodotti di largo consumo e acquisire segmenti di mercato sempre più ampi, ma, di contro, per attuare strategie di differenziazione e per raggiungere sempre più consumatori si stanno affermando sul mercato prodotti sempre più segmentati, come gli oli a denominazione, i monovarietali, oli con diverse intensità di fruttato. Altra dimensione importantissima della qualità è rappresentata dalla qualità comunicata. Nel processo di elaborazione delle attese nei confronti della qualità hanno un notevole peso le aspettative indotte dalle promesse comunicate dal prodotto. La qualità comunicata è intangibile e si basa sulla formazione di un sistema di comunicazione coerente attraverso i media a disposizione ma, in *primis*, attraverso il prodotto.

Gli elementi per delineare un sistema di comunicazione coerente sono rappresentati dal *packaging*, dal *brand*, dal posizionamento di prezzo, oltre che dalla eventuale comunicazione pubblicitaria.

Con particolare riferimento all'olio, la valutazione della qualità è resa ancora più difficile se il prodotto non è conosciuto. Senza la possibilità di assaggiarlo, la bottiglia, da sola, non rende possibile una valutazione visiva, olfattiva e di gusto. Per l'olio, inoltre, la qualità percepita comprende anche la qualità del suo utilizzo, che coinvolge le competenze e la preparazione di chi utilizza il prodotto. Tale considerazione è importante rispetto alle produzioni d'eccellenza del *Made in Italy* che, se non supportate da una adeguata comunicazione non solo informativa, non riescono a rientrare pienamente nel paniere d'acquisto e a concorrere ad una scelta consapevole. Per l'olio è importante fare riferimento ad un concetto ampio di qualità che raccoglie anche elementi valoriali, non secondari rispetto al prodotto.

La costruzione della qualità per l'olio, quindi, deve partire dalla considerazione della dimensione esperienziale e dal sistema culturale del consumatore finale.

Il consumare va orientato alla qualità, per renderlo consapevole.

La qualità dell'olio, alla luce di queste considerazioni, investe l'intera filiera produttiva. Parlare di qualità dell'olio significa anche parlare di qualità ambientale e della possibilità di ottenere diverse tipologie di oli di qualità, soprattutto in considerazione della notevole biodiversità che caratterizza l'olivicoltura italiana (le *cultivar* censite in Italia rappresentano un numero superiore a 300). Di importanza prioritaria la qualità delle olive, che deriva da una corretta ed attenta conduzione degli oliveti, che può anche prevedere trattamenti *ad hoc* in determinate fase fenologiche di sviluppo del frutto.

Seguono la non meno importante scelta e l'individuazione del giusto livello di maturazione e della successiva raccolta; condizioni

imprescindibili per ottenere il massimo da una varietà. Successivamente il momento del trasporto delle olive raccolte verso il frantoio. L'equilibrio raggiunto con una raccolta fatta al giusto livello di maturazione può essere mantenuto solo attraverso una contrazione del tempo che intercorre fra la raccolta e la molitura. Le olive rappresentano un tesoro fragile e facilmente deteriorabile per via dei processi chimici e fermentativi che continuano il loro corso. L'obiettivo deve essere quello di ridurre al minimo il danno alla polpa delle olive.

Segue il processo di estrazione, per il quale oggi si assiste ad un'attenzione maggiore da parte dei frantoi riguardo il processo di estrazione dell'olio. L'attenzione dei frantoi oggi si riscontra anche nei confronti dell'ambiente, con conseguente riduzione degli impatti, uso efficiente delle risorse idriche, recupero e riciclo dei sottoprodotti. Il tutto per rendere di qualità l'intero processo produttivo.

Dopo aver ottenuto il prodotto, le prime valutazioni riguardano la misurazione dei parametri merceologici di base e l'appartenenza alla giusta categoria, oppure l'ottenimento dei parametri previsti dai disciplinari di produzione. Ai fini dell'attribuzione della categoria merceologica riveste un'importanza particolare il *panel test* (introdotto con il Reg. (CE) 2568 e modificato dal reg. Ce 796/02), all'interno del quale si procede ad una valutazione organolettica standardizzata compiuta da assaggiatori riconosciuti dal ministero delle Politiche agricole, guidati da un capo *panel* abilitato dal Consiglio oleicolo internazionale (Coi). La conservazione dell'olio, unitamente al confezionamento, rappresenta la conclusione del percorso dell'olio dal campo alla tavola.

Per il confezionamento è importante la giusta scelta del *packaging* e il controllo della presenza di ossigeno che può alterare le caratteristiche del prodotto faticosamente raggiunte lungo tutto il percorso produttivo. La distribuzione del prodotto rappresenta un altro momento delicato, in quanto l'eventuale mancanza di controlli nei momenti di stoccaggio del prodotto e le successive verifiche possono compromettere il mantenimento degli *standard* qualitativi ottenuti.

Focus sugli oli Dop

Gli oli a denominazione sono tra le produzioni che meglio rispondono al complesso sistema valoriale sotteso ai prodotti di qualità, intesa in senso ampio e comprendente oltre agli elementi che concorrono a formare la qualità oggettiva, anche la qualità attesa.

L'offerta nazionale è rappresentata da 43 oli a denominazione; 42 dop e l'Igp Toscano. Nonostante il gran numero di denominazioni, risulta bassa l'incidenza di queste produzioni sul totale (2%) della produzione.

La suddivisione regionale del numero di denominazioni rispecchia la specializzazione produttiva dell'olio in generale, che vede una maggiore concentrazione produttiva nelle regioni centro-meridionali. La regione nella quale si registra il maggior numero di riconoscimenti è la Sicilia con sei denominazioni, seguita dalla Puglia, dalla Toscana e dalla Campania con 5, poi Lazio con 4.

Tra le province con maggiori riconoscimenti di oli Dop e Igp, quelle più rappresentate continuano ad essere Trapani e Siena.

Nel 2012, secondo i dati Istat, hanno contribuito alla produzione di oli Dop e Igp 19.192 aziende agricole, su una superficie di circa 106 mila ettari con 1.879 imprese di trasformazione.

Aziende e superfici sono localizzate soprattutto al Centro ma anche nel Mezzogiorno e molto di meno al Nord. Inoltre, le aziende olivicole e le relative superfici sono presenti soprattutto in collina e in misura molto minore in pianura. Più bassa la loro presenza in zone montane.

Tabella 1 - La struttura del comparto degli oli Dop e Igp in Italia nel 2012

	Aziende agricole	Superficie olivicola (ha)	Imprese di trasformazione
Nord	2.537	4.374,17	278
Centro	12.769	72.356,27	1.092
Mezzogiorno	3.886	29.422,49	509
Montagna	1.423	5.327,82	141
Collina	15.375	83.254,82	1.522
Pianura	2.593	17.570,29	227
Italia	19.192	160.152,93	1.879

Fonte: Istat

La produzione certificata nel 2012, rispetto al 2011 ha subito una contrazione del 2%, attestandosi su un livello pari a 11 mila tonnellate.

Tabella 2 - Dinamica delle quantità certificate dei principali oli Dop e Igp (tonnellate)

Denominazione	2010	2011	2012	Peso % 2012	Var.% 12/11
Terra di Bari	2.454	3.315	3.783	34,4	14,1
Toscano	3.909	3.655	2.933	26,7	-19,7
Val di Mazara	819	558	665	6,0	19,1
Umbria	558	814	554	5,0	-32,0
Riviera Ligure	482	491	444	4,0	-9,6
Monti Iblei	245	200	329	3,0	64,9
Garda	272	418	244	2,2	-41,7
Sardegna	92	138	242	2,2	75,5
Dauno	110	218	240	2,2	10,0
Bruzio	249	77	236	2,2	208,7
Atri prodotti	1.250	1.347	1.320	12,0	-2,0
Totale oli extravergini Dop e Igp	10.439	11.229	10.989	100,0	-2,1

Fonte: Indagine Ismea-Qualivita 2013

Scendendo nel dettaglio delle singole denominazioni, si registrano aumenti delle quantità certificate per il Terra di Bari (+14%), Monti Iblei (+65%), ma soprattutto per la Dop Bruzio, mentre contrazioni per il Toscano e per l'Umbria. In termini di fatturato all'origine, sempre con riferimento al 2012, si evidenzia una contrazione del 4% rispetto al 2011, con notevoli diminuzioni ascrivibili soprattutto alla Dop Garda, cui segue Umbria (-31%), Sabina (-26%), Toscano (-12%). Gli incrementi maggiori, di contro, si sono registrati per la Dop Bruzio, cui segue Monti Iblei e la buona tenuta delle altre, fra le quali Terra di Bari.

Tabella 3 - Dinamica del fatturato all'origine dei principali oli Dop - Igp (milioni di euro)

Denominazione	2010	2011	2012	Peso % 2012	Var.% 12/11
Terra di Bari	14,6	25,3	28,0	35,1	10,9
Toscano	29,8	28,0	24,7	30,9	-12,0
Riviera Ligure	5,2	5,2	4,6	5,8	-11,5
Umbria	4,1	6,0	4,2	5,2	-31,1
Val di Mazara	1,0	2,4	2,7	3,4	11,7
Garda	3,1	4,5	2,5	3,2	-44,2
Monti Iblei	1,8	1,5	2,4	3,1	64,9
Chianti Classico	1,5	1,7	1,4	1,7	-20,9
Bruzio*	0,6	0,3	1,0	1,3	195,2
Sabina	1,2	1,2	0,8	1,1	-26,5
Altri prodotti	6,9	6,6	7,4	9,3	12,1
Totale oli extravergini Dop e Igp	69,9	82,9	79,8	100,0	-3,7

Fonte: Elaborazione Ismea su dati degli Organismi di Controllo

Tabella 4 - Dinamica del fatturato al consumo dei principali oli Dop - Igp (milioni di euro)

Denominazione	2010	2011	2012	Peso % 2012	Var.% 12/11
Terra di Bari	12,9	10,4	12,3	19,8	18,5
Toscano	15,0	14,1	8,4	13,5	-40,1
Umbria	7,1	10,5	7,4	11,9	-29,4
Riviera Ligure	6,0	6,8	6,6	10,6	-3,8
Garda	5,1	8,4	5,1	8,2	-39,5
Val di Mazara	2,4	1,5	2,4	3,9	64,8
Monti Iblei	1,5	1,3	2,2	3,5	71,1
Bruzio	2,0	0,6	1,9	3,0	209,0
Sardegna	0,8	1,2	1,8	2,8	47,5
Dauno	0,7	1,4	1,6	2,6	14,1
Atri prodotti	11,1	12,6	12,6	20,2	0,1
Totale oli extravergini Dop e Igp	64,6	68,7	62,3	100,0	-9,4

Fonte: Elaborazione Ismea su dati degli Organismi di Controllo

Quanto al fatturato al consumo rilevato sul mercato nazionale, si registra nel complesso una flessione del 9%.

Il comparto degli oli Dop continua ad essere concentrato su poche denominazioni: le prime tre coprono circa il 70% del totale sia in termini di produzione certificata che di fatturato alla produzione, a dimostrazione dell'ancora lento sviluppo della gran parte delle denominazioni riconosciute. Sul fronte della domanda, i dati dell'Osservatorio Ismea sui prodotti Dop e Igp evidenziano nel 2012 un aumento dei volumi venduti all'estero a fronte di consumi interni in flessione.

Nello specifico, riguardo all'*export* le vendite oltrefrontiera di oli Dop e Igp sono quasi sempre aumentate in volume nell'ultimo triennio ed in particolare nel 2012. Occorre però tener presente che la Dop terra di Bari ha un notevole peso sulle esportazioni, (pari al 44%); segue l'Igp Toscano con il 37%. Queste due denominazioni

mostrano una forte connotazione di produzioni *export oriented*, supportata anche dall'analisi del valore della produzione esportata.

Tabella 5 - Volumi esportati per gli oli Dop e Igp (tonnellate). Anni 2010 - 2012

	2010	2011	2012	Peso % 2012	Var.% 12/11
Terra di Bari Dop	1.227	2.320	2.648	44,3	14,1
Toscana Igp	2.541	2.376	2.200	36,8	-7,4
Val di Mazara Dop	573	390	399	6,7	2,1
Monti Iblei Dop	122	100	165	2,8	64,9
Valli Trapanesi Dop	113	119	102	1,7	-15,0
Chianti Classico Dop	92	93	77	1,3	-16,5
Sardegna Dop	25	37	65	1,1	75,5
Dauno Dop	22	44	48	0,8	10,0
Bruzio Dop	50	15	47	0,8	208,7
Riviera Ligure Dop	48	49	44	0,7	-9,6
Altri oli	143	157	185	3,1	17,8
Totale	4.956	5.701	5.981	100,0	4,9

Fonte: Indagine Qualivita-Ismea 2013

Tabella 6 - Valore della produzione esportata per gli oli Dop e Igp (milioni di euro). Anni 2010 - 2012

	2010	2011	2012	Peso % 2012	Var.% 12/11
Terra di Bari	11,3	21,9	25,1	49,0	14,1
Toscana	22,9	21,4	19,8	38,7	-7,4
Val di Mazara	nd	1,8	1,8	3,6	2,1
Monti Iblei	1,0	0,8	1,3	2,6	64,9
Chianti Classico	1,0	1,3	1,1	2,1	-16,5
Riviera Ligure	0,9	0,9	0,8	1,6	-0,5
Bruzio	nd	0,1	0,4	0,7	208,7
Veneto Valpolicella, Veneto Euganei	0,1	0,2	0,3	0,6	76,6
Monte Etna	0,3	0,1	0,2	0,3	159,7
Terre di Siena	0,3	0,2	0,1	0,3	-39,6
Altri oli	1,14	0,28	0,2	0,4	-28,2
Totale	39,0	49,0	51,0	100,0	4,4

Fonte: Indagine Qualivita-Ismea 2013

Il contesto delineato mostra in maniera sempre più inconfutabile il grande potenziale delle produzioni di eccellenza italiane e la necessità di strutturare e conseguentemente operare per la maggiore implementazione di strategie di *marketing ad hoc*, che permettano alle imprese di raggiungere obiettivi sempre più significativi in un mercato in cui le scelte d'acquisto dei consumatori rappresentano, sempre di più, la sintesi fra la sfera emozionale e quella razionale.

Considerazioni conclusive

La qualità, nei suoi diversi aspetti e attraverso i suoi diversi livelli, sembra rappresentare la chiave che le imprese del settore hanno per entrare nei segmenti di mercato sempre più differenziati. Sugli scaffali della Grande Distribuzione l'olio è venduto sia come prodotto civetta (quindi in promozione), sia come prodotto necessario per rendere più profonda la gamma produttiva offerta. Questo comporta la coesistenza sugli scaffali di prodotti di diverse qualità e con diversi approcci nei confronti del consumatore, sia a livello di prezzo, sia a livello di valori sottesi.

Si è puntualizzato, lungo la trattazione, come la qualità investa sia il prodotto, sia l'intera filiera produttiva e produrre qualità non significa necessariamente garantirla al consumatore, perché la qualità va necessariamente comunicata e spiegata al consumatore che deve poter decidere serenamente, attraverso elementi di formazione ed informazione, di acquistare un prodotto, piuttosto che un altro.

Per raggiungere questo obiettivo c'è bisogno che si inneschi un processo di mutua crescita: al miglioramento della qualità dell'offerta deve corrispondere una graduale ed inesorabile crescita della qualità della competenza della domanda.

Attualmente i mercati sono invasi da prodotti di bassa qualità venduti a prezzi bassi ottenuti in paesi privi di adeguati controlli in materia di diritto del lavoro. Il tutto concorre ad avere prodotti di bassa qualità ecologica, che penalizzano fortemente i produttori che invece sopportano i costi di una corretta tutela dell'intera filiera anche dal punto di vista etico e sociale.

All'interno della filiera in oggetto, i fenomeni di frode, per i quali, molto spesso, oli sedicenti italiani, sono invece miscele di oli di diversa provenienza e altri fenomeni simili, rendono di primaria importanza il percorso di qualità dell'intero processo produttivo, unitamente ai controlli delle diverse fasi.

La qualità va costruita attraverso un processo continuo di formazione del consumatore che lo renda sempre più consapevole nella scelta. Per l'olio l'auspicio è quello di avere (e in parte il fenomeno è già osservabile), consumatori consapevoli che sceglieranno oli diversi per le diverse occasioni di consumo e di utilizzo (per esempio un olio per l'utilizzo a crudo ed un altro per cucinare), riconoscendone i diversi livelli di qualità.

Note

¹ Censimento Agricoltura 2010 (Istat).

Riferimenti bibliografici

- Ismea (2014), Report Economico Finanziario
- Qualivita Ismea, *Rapporto 2012*
- Signa – Fondazione Symbola (2006), Cosa è la qualità e come evolverà nel prossimo quinquennio
- Angelini Editore (2009), L'ulivo e l'olio
- Federdop, Gli oli a denominazione di origine protetta (2012)

Siti di riferimento

- Consiglio oleicolo internazionale: www.internationaloliveoil.org
- Ismea: www.ismea.it
- Unione Europea: <http://ec.europa.eu>
- Global Trade Atlas: www.gtis.com/gta
- Piano Olivicolo Nazionale, documenti *online*: www.pianidisetore.it
- Federdop: www.federdopolio.com

Il corso e-learning di Economia e Politica Agraria di Agrireregionieuropa è nella short list per i 2014 CAP Communication Award della Commissione Europea

Il corso E-Learning sulla PAC 2014-2020 in italiano diffuso in internet attraverso Agrireregionieuropa (1072 utilizzatori alla data di oggi), è nella short list per i 2014 CAP Communication Awards della Commissione Europea. La nuova versione in inglese CAP PRO del corso (tradotto prossimamente anche in francese, tedesco e italiano) è stata presentata ad Amsterdam il 27 novembre scorso. CAP PRO è parte del progetto "Can EU Cap it?" www.caneucapit.eu, finanziato dalla Commissione europea, realizzato dal Groupe de Bruges in collaborazione con l'Associazione "Alessandro Bartola", Agrireregionieuropa e l'Università Politecnica delle Marche.

CAP Pro sarà il corso sulla politica agricola comune che farà da modello e da esperienza pilota per il Master di 2° livello EURO-AIM (Integrazione Europea nella Macroregione Adriatico-Ionica) che si svolgerà in e-Learning ed in inglese presso l'Università Politecnica delle Marche. Il bando per le iscrizioni sarà aperto all'inizio del 2015, i corsi inizieranno in primavera. Maggiori informazioni sul sito www.univpm.it da gennaio 2015.

L'impiego delle indicazioni geografiche protette da parte delle imprese

Giovanni Belletti, Alessandro Brazzini, Andrea Marescotti

Introduzione

La crescente competizione internazionale ha reso la protezione delle Indicazioni Geografiche (IG) uno strumento sempre più importante per la differenziazione dei prodotti tramite la segnalazione di attributi specifici. Ciò permetterebbe dunque di sottrarsi alla pura concorrenza di prezzo.

Numerosi sono gli effetti generati dalla protezione delle IG, primi tra tutti il sostegno ai sistemi agroalimentari locali e ai processi di sviluppo rurale sostenibile (Belletti e Marescotti, 2011; Frayssignes, 2005). Inoltre, la riduzione della concorrenza sleale derivante da contraffazioni o usi impropri del nome geografico protetto, l'opportunità per le imprese di differenziare la produzione sul mercato e dunque ottenere auspicabilmente prezzi più elevati, maggiori volumi di vendita e/o l'accesso a nuovi canali commerciali sono soltanto altri potenziali benefici. Infine, la protezione delle IG è spesso associata alla produzione di beni pubblici, come la conservazione della biodiversità, la tutela del patrimonio culturale, lo sviluppo socio-culturale e rurale e la riduzione della povertà (Vandecandeleere *et al.*, 2010).

Nonostante questa pluralità di effetti potenzialmente positivi, viene spesso segnalato un livello di impiego delle IG protette da parte delle imprese inferiore alle attese o alle potenzialità.

Lo scopo di questo lavoro è quello di analizzare le decisioni strategiche che portano gli agricoltori e le imprese di trasformazione a decidere se e come utilizzare l'IG protetta per la produzione e commercializzazione dei loro prodotti, attraverso l'analisi di due studi di caso relativi a prodotti Dop e Igp in Toscana. Il prossimo paragrafo illustra il quadro di riferimento, seguito da un paragrafo sulla metodologia adottata. Successivamente, verranno presentati i risultati più importanti per i due prodotti analizzati, cui seguiranno alcune considerazioni conclusive.

L'utilizzo delle indicazioni geografiche protette

La protezione delle IG può influenzare molti aspetti sia del sistema produttivo locale sia delle singole imprese appartenenti ad esso, tanto sotto il profilo dell'approccio con il mercato, modificando le quantità vendute, i prezzi praticati, il valore aggiunto, quanto in prospettiva "intra-sistema", essendo suscettibile di modificare la natura e l'organizzazione dei processi produttivi, i meccanismi di coordinamento orizzontale e verticale tra imprese e di *governance* all'interno del sistema locale di produzione e della *supply chain*, ecc. (Reviron e Chappuis, 2011; Arfini *et al.*, 2011).

La protezione delle IG è molto spesso sotto utilizzata rispetto alle reali potenzialità da parte delle imprese, riducendo così i benefici per l'intero sistema. Diversi fattori incidono sul livello di utilizzo dell'IG da parte delle imprese, tra cui l'analisi costi-benefici, la strategia generale perseguita, e le caratteristiche del Disciplinare di Produzione, con particolare riferimento ai vincoli ed al grado di standardizzazione della qualità in esso stabiliti (Barjolle e Sylvander, 2002). Pertanto, per le imprese, il grado di utilizzo dell'IG protetta per commercializzare i propri prodotti dipende dal rapporto tra il contenuto del Disciplinare di Produzione e le proprie caratteristiche (dimensione economica, posizionamento di mercato, assortimento, disponibilità di risorse interne, ecc.).

Requisiti più rigorosi stabiliti dal Disciplinare garantiscono un alto livello di reputazione del prodotto e facile riconoscibilità tra i consumatori, ma possono essere causa di esclusione per i piccoli produttori, perché incapaci di sostenere i costi di implementazione e il rispetto delle norme. Inoltre, anche le imprese più orientate ai mercati di massa possono trovare scarsamente interessante, o troppo costoso, inserire una linea di produzione dedicata all'IG protetta. Di conseguenza, i livelli di produzione conseguiti sono tali da collocare il prodotto in mercati di nicchia, ma, allo stesso tempo,

possono impedire un'adeguata azione collettiva, che è individuata come uno dei fattori chiave del successo di Dop/Igp (Barjolle e Sylvander, 2002; Arfini *et al.*, 2011).

Al contrario, regole meno stringenti semplificano il processo di implementazione, accrescendo la possibilità che le imprese decidano di utilizzare l'IG protetta. Tutto ciò porta ad un rafforzamento del sistema e alla possibilità di ottenere quantitativi di prodotto certificato tali da poter accedere ai canali della Moderna Distribuzione e all'*export*. Nonostante questi indubbi vantaggi, un Disciplinare concepito con regole maggiormente flessibili riduce la standardizzazione del prodotto che da un lato garantisce la differenziazione all'interno del sistema produttivo, ma dall'altro incide negativamente sull'identità e sulla caratterizzazione del prodotto, con un impatto negativo sulla sua reputazione e sulla fiducia e fidelizzazione dei consumatori.

Metodologia

Oggetto della ricerca sono le scelte adottate dalle singole imprese tanto sulla decisione di impiegare l'indicazione geografica protetta, quanto sulle modalità e variazioni di utilizzo nel tempo. L'analisi delle motivazioni strategiche legate all'utilizzo la Dop o l'Igp è risultata essere propedeutica per comprendere anche i motivi per cui in molti casi le Dop e le Igp sono sotto-utilizzate rispetto al loro potenziale, sia se consideriamo il numero di imprese registrate a sistemi Dop/Igp rispetto al numero di imprese che potenzialmente potrebbero essere registrate, sia, soprattutto, se ci riferiamo alle quantità certificate da ogni impresa rispetto alle quantità che la stessa potrebbe certificare.

Per indagare sul comportamento strategico delle imprese sono stati analizzati in profondità due casi di studio: il Fagiolo di Sorana Igp e il Pecorino Toscano Dop. La scelta di questi due prodotti è legata alle caratteristiche "opposte" in termini di sistema produttivo. Il Fagiolo di Sorana Igp è coltivato in un'area circoscritta del territorio toscano da un numero molto contenuto di produttori con volumi produttivi contenuti. La commercializzazione di questo prodotto avviene essenzialmente attraverso forme di vendita diretta, e, grazie all'alto livello di notorietà e reputazione acquisito nel tempo, il prezzo di vendita è molto elevato se confrontato con quello dei fagioli comuni. Il Pecorino Toscano Dop è prodotto e trasformato su tutto il territorio regionale, ed è uno dei prodotti economicamente più importanti tra le Dop e Igp della Toscana. I produttori agricoli (allevatori) sono spesso imprese professionali, e le imprese di caseificazione sono di media o grande dimensione relativamente al settore regionale, attivando canali commerciali soprattutto verso la moderna distribuzione e in parte verso l'*export*. Dopo aver analizzato i contenuti del disciplinare di produzione, e le modalità e motivazioni con cui si è pervenuti all'attuale stesura, per ciascun prodotto sono state realizzate interviste dirette semi-strutturate con questionario presso un campione di aziende utilizzatrici della IG protetta. In particolare, per il Fagiolo di Sorana Igp sono state condotte interviste dirette a 8 dei 23 produttori registrati al sistema Igp nel 2013, e per il Pecorino Toscano Dop con 10 dei 17 caseifici aderenti al sistema Dop. I temi trattati riguardavano le caratteristiche strutturali delle imprese, l'implementazione del sistema Dop/Igp, la comparazione tra prodotto Dop/Igp e prodotti analoghi e comparabili per quanto riguarda costi e ricavi, e la discussione più generale su costi e benefici connessi all'impiego della IG protetta.

Pecorino Toscano Dop

La Toscana vanta un'importante tradizione nella produzione di formaggi di pecora, sviluppata nel corso di secoli nei suoi vari territori. Per questo motivo, tradizioni e metodi locali propri delle diverse aree della regione, hanno generato una certa eterogeneità dei prodotti, seppur caratterizzati da alcuni tratti distintivi come l'utilizzo esclusivo di latte di pecora e un gusto più dolce rispetto a quello di pecorini di aree vicine (quali il Sardo e il Romano). Il modo in cui è stato concepito il disciplinare di produzione rispecchia la volontà di non ricercare una standardizzazione del prodotto, quanto di accogliere la diversità delle tradizioni produttive proprie delle diverse aree della Toscana. Infatti, le norme contenute nel

disciplinare garantiscono una certa flessibilità tanto nei metodi, quanto nelle caratteristiche del prodotto finito. Al contrario, le aree ammesse alla produzione del latte e alla lavorazione del formaggio sono definite in modo più rigoroso, infatti, la caseificazione può avvenire sull'intero territorio della regione Toscana, nonché in alcuni comuni del Lazio e dell'Umbria, utilizzando esclusivamente latte di pecora intero proveniente da allevamenti che rientrano nella medesima area. La flessibilità ammessa dal disciplinare evidenzia come l'obiettivo principale fosse la protezione del nome "toscano", fortemente evocativo sui mercati nazionali ed esteri, piuttosto che dei nomi dei singoli areali di produzione regionali, dunque oggetto di numerose imitazioni all'esterno ma anche di pratiche scorrette da parte di produttori della Toscana stessa.

I caseifici rappresentano l'asse portante del sistema produttivo della Dop: infatti, le loro decisioni strategiche influenzano sia la domanda di latte, che la tipologia e la qualità del prodotto finito. Nel 2013, i 17 caseifici registrati nel sistema Dop hanno venduto in media 158 tonnellate di prodotto Dop (93 t. di stagionato e 65 t. di fresco), mostrando tuttavia una forte variabilità (da un massimo di 991 t. a un minimo di appena 0,37 t.). Inoltre, si stima che almeno il 90% del latte prodotto in Toscana sia lavorato da questi caseifici, e utilizzato per produrre sia formaggi Dop che non-Dop.

Sotto il profilo degli andamenti produttivi, la produzione di Pecorino Toscano Dop ha avuto una crescita costante, raggiungendo le 2.680 tonnellate di venduto nel 2013 (+60% circa rispetto all'anno 2000). Lo stesso *trend* ha riguardato il fatturato alla produzione, arrivato a 22 milioni di euro nel 2012 (+125% rispetto al 2000). Anche l'*export* ha registrato ottimi andamenti, con una crescita del 37% negli ultimi tre anni e con lo sviluppo di nuovi interessanti mercati *extra-UE*.

Dall'indagine condotta è emersa un'elevata differenziazione in termini di utilizzo e importanza attribuita alla Dop da parte dei diversi caseifici, avvalorata dall'assenza di una significativa correlazione tra dimensione del caseificio e livello di utilizzo della denominazione. Pertanto, i fattori che spiegano la scelta di utilizzare la Dop devono essere identificati soprattutto in motivazioni di carattere strategico legate alle politiche commerciali. A partire da questa considerazione, sulla base dell'incidenza percentuale della quantità di latte ovino destinata alla produzione di Pecorino Toscano Dop sul totale del latte utilizzato (importanza della Dop per il *business* aziendale), sono stati identificati tre gruppi di imprese in funzione del livello di impiego della Dop.

Il primo gruppo raccoglie le imprese fortemente specializzate nella produzione di Pecorino Toscano Dop, ovvero quelle che destinano oltre il 50% del latte lavorato per l'ottenimento di questo prodotto. Per le imprese di questo gruppo la Dop rappresenta la chiave di accesso per la moderna distribuzione, anche sui mercati internazionali (in particolare Usa, UE e Australia).

Il secondo gruppo di imprese fa un uso intermedio della Dop, destinando ad essa una quota del latte ovino lavorato tra il 28 e il 42%. Questi caseifici, seppur dotati di strutture organizzate, hanno un orientamento meno spinto verso la moderna distribuzione rispetto a quelle specializzate in Dop, preferendo concentrarsi sull'*export*.

Infine, il terzo gruppo utilizza la Dop come strumento di valorizzazione accessorio, destinando ad essa una percentuale variabile tra il 17% e lo 0,2% del latte ovino lavorato. Si tratta di imprese che, spesso a causa delle modeste dimensioni, non riescono ad essere competitive nella produzione di Pecorino Toscano Dop in termini di costo di produzione rispetto ai caseifici specializzati di maggiori dimensioni. La Dop rappresenta per loro uno strumento per qualificare l'assortimento, spesso a fronte di esplicite richieste di alcuni clienti, in particolare dal mercato estero. Alcuni di questi caseifici hanno preferito specializzare la propria produzione verso segmenti di alta qualità rispetto ai quali la Dop potrebbe far perdere il carattere di esclusività, e spesso utilizzano in etichetta un richiamo a zone specifiche della Toscana fortemente evocative per il consumatore, quali ad es. Pienza, Val D'Orcia, Pratomagno, Crete Senesi, Maremma.

In conclusione, l'analisi condotta mostra come alcune imprese più specializzate nella Dop (grandi utilizzatori) puntano sul conseguimento di economie di scala (primo e secondo gruppo), offrendo Pecorino Toscano Dop di qualità *standard* nella moderna distribuzione dove spesso è venduto a prezzi scontati per attirare

l'interesse dei consumatori sul punto vendita. Dall'altro lato, gran parte delle imprese meno specializzate sul pecorino Dop (terzo gruppo) sono di modeste dimensioni operative: queste imprese, non potendo competere con i caseifici più grandi in termini di costo, preferiscono non denominare il proprio prodotto come Toscano e cercano di ottenere una maggiore differenziazione ricorrendo ad altri *claim* territoriali al di fuori della Dop, non dovendo in questo modo sostenere i costi di certificazione e potendo godere di maggiore flessibilità nell'acquisto di materie prime e nei metodi produttivi. Infatti, la denominazione Toscano a causa della flessibilità del disciplinare non consente di per sé una differenziazione adeguata del prodotto soprattutto su segmenti dei consumatori più esperti. Pertanto, questi fattori determinano un sottoutilizzo della denominazione rispetto al suo effettivo potenziale.

Fagiolo di Sorana Igp

Il Fagiolo di Sorana Igp è un prodotto di nicchia coltivato nell'alta valle del torrente Pescia di Pontito, in provincia di Pistoia. L'elevata percentuale di umidità durante tutto l'anno, un'escursione termica assai ridotta e la particolare natura dei terreni sono i fattori che più hanno influito sull'evoluzione delle caratteristiche peculiari che contraddistinguono questo prodotto: piccolo, bianco perlato con venature rosa e una buccia molto sottile.

Il sistema produttivo è caratterizzato da aziende agricole di piccole dimensioni, spesso non professionali. Gli agricoltori producono in media 378 kg di fagioli secchi (con un fatturato medio di circa € 8.000, valore al consumo finale), da un massimo di 2.822 kg ad un minimo di 25 kg (2012), evidenziando così un'elevata eterogeneità tra i produttori. Infatti, a fianco di poche aziende agricole professionali, dove la produzione di Sorana Fagiolo Igp rappresenta una quota importante del reddito derivante dall'attività d'impresa, ci sono molti piccoli agricoltori che continuano a produrre il fagiolo per integrazione al reddito o semplicemente per non abbandonare queste produzioni tradizionali.

In termini assoluti, la produzione annuale raggiunge livelli molto contenuti (meno di 80 quintali nel 2012), sia per la limitata estensione dei terreni effettivamente produttivi all'interno dell'areale di produzione ammesso dal disciplinare, sia per l'impossibilità di meccanizzare la produzione, utilizzando, quindi tecniche di coltivazione tradizionali. A fronte di un volume di produzione modesto, il Fagiolo di Sorana Igp viene venduto ai consumatori finali ad un prezzo che oscilla tra i 18 ed i 22 euro al kilo a seconda del canale di vendita. Una parte della produzione è destinata ad autoconsumo, mentre la restante è collocata sul mercato attraverso la vendita diretta a clienti solitamente abituali. La Toscana rappresenta il mercato di riferimento e la domanda risulta fortemente variegata, composta in prevalenza da ristoranti, sia locali che di altre regioni, negozi e *boutiques* alimentari, e privati, che lo acquistano sia per il proprio consumo che per offrirlo come dono. Una parte è inoltre commercializzata dalle imprese più grandi presso locali punti vendita della moderna distribuzione.

Il disciplinare di produzione regola in modo puntuale alcuni degli aspetti che caratterizzano maggiormente il Fagiolo di Sorana Igp, tra cui la zona di produzione, che si estende per circa 660 ha ed è ulteriormente suddivisa in due *sub-aree* (Ghiareto a fonde valle in prossimità del torrente, e Poggio la parte restante), il metodo di ottenimento, che vieta l'utilizzo di erbicidi chimici, e il limite massimo di produzione, fissato in 20 quintali di fagiolo secco per ettaro, e soprattutto l'utilizzo di semi prodotti localmente.

Questi elementi conferiscono una forte identità al prodotto che si traduce in una maggiore reputazione e riconoscibilità del Fagiolo di Sorana Igp da parte dei consumatori, giustificando così l'alto prezzo di vendita sul mercato.

L'indagine ha evidenziato come tra i produttori locali sia alto l'interesse a produrre e certificare il Fagiolo di Sorana Igp, perché, oltre all'elevato prezzo ottenuto sul mercato rispetto ai fagioli tradizionali, i costi di produzione aggiuntivi necessari per conformarsi ai contenuti del disciplinare di produzione non sono eccessivamente onerosi. Pertanto, il livello di utilizzo della denominazione è molto alto tra le imprese, sia se calcolato come rapporto tra imprese utilizzatrici e imprese che potenzialmente

potrebbero produrre, sia se calcolato come rapporto tra quantità certificata e quantità prodotta dalle imprese aderenti al sistema. L'elevato prezzo di vendita e la relativa facilità a collocarlo sui mercati, spinge i produttori a certificare quanto più prodotto possibile nei limiti imposti dal disciplinare, escludendo modeste quantità destinate all'autoconsumo e alla semina del ciclo produttivo successivo.

Inoltre, la denominazione Igp ha rappresentato la chiave per entrare in contatto con mercati non di prossimità, favorendo la loro fidelizzazione e la vendita di altri prodotti eventualmente commercializzati dalle aziende.

Si consideri poi che anche l'economia locale ha beneficiato dell'Igp, in quanto ha reso possibile la sopravvivenza dell'attività agricola che altrimenti sarebbe stata abbandonata per le difficili condizioni produttive, economiche e sociali.

A fianco dei numerosi aspetti positivi emersi durante l'indagine, sono state riscontrate alcune criticità, soprattutto legate alla presenza delle due diverse aree produttive, "Ghiareto" e "Poggio". I produttori operanti nella zona di "Poggio" grazie a migliori condizioni pedo-climatiche e tecniche produttive più professionali vorrebbero incrementare la resa massima per ettaro, per sfruttare al meglio alcune economie di costo che rendono possibile commercializzare i propri prodotti a prezzi relativamente più contenuti sul mercato, soprattutto verso le imprese della moderna distribuzione. Al contrario, i produttori di "Ghiareto" percepiscono questo approccio al mercato come una possibile minaccia all'immagine del prodotto stesso, da sempre collocato ad un prezzo elevato per distinguerlo e caratterizzarlo.

La scelta di aver ammesso nell'areale di produzione anche zone storicamente meno tradizionali o caratterizzate da un ambiente pedo-climatico meno specifico (l'area di Poggio), da un lato ha aiutato a rafforzare l'intero sistema produttivo aumentando i volumi complessivi della produzione di Fagiolo di Sorana Igp, la sua visibilità sul mercato, e la possibilità di attivare iniziative promozionali collettive, ma dall'altro lato ha introdotto un elemento di tensione nel sistema.

In conclusione, è possibile affermare che il sistema dell'Igp Fagiolo di Sorana, pur con alcuni elementi controversi, rappresenti un buon esempio di come anche un piccolo sistema di produzione, formato in gran parte da imprese non professionali e con produzioni individuali, complessivamente limitate, caratterizzato da un sistema di commercializzazione prevalentemente svolto in forma diretta e su mercati locali, possa beneficiare dell'ottenimento e utilizzo della protezione comunitaria.

Considerazioni conclusive

Questo lavoro ha cercato di mettere in evidenza le motivazioni per cui le imprese decidono il livello di utilizzo delle IG protette (Dop e Igp) e spiegare perché in molti casi esse sono sotto-utilizzate rispetto al potenziale.

Dal confronto tra i due casi analizzati emerge come molte spiegazioni di questo fenomeno risiedano nel grado di coerenza tra le caratteristiche e gli atteggiamenti strategici delle imprese, e i contenuti del Disciplinare di produzione (Carbone, 2003; Arfini *et al.*, 2010). Quando il sistema produttivo è composto da imprese molto eterogenee per dimensione, processi utilizzati e mercati serviti, disciplinari a maglie larghe possono condurre alcune imprese a non utilizzare l'IG protetta a causa dell'impossibilità di competere sul lato dei costi con le imprese più grandi e in grado di ottenere economie di scala nella produzione, specie se il disciplinare non prevede differenziazioni interne di prodotto. Un disciplinare invece più restrittivo, che preveda anche la possibilità di segnalare al consumatore livelli diversi di qualità interni alla Dop, può offrire a molte più imprese la possibilità di utilizzare l'IG protetta, ma allo stesso tempo può limitare la quantità di prodotto certificabile nel complesso.

Nel caso del Fagiolo di Sorana Igp, l'obiettivo della protezione è stato soprattutto quello di preservare un prodotto dotato di un'elevata identità e reputazione con buoni livelli di prezzo di mercato. La definizione nel Disciplinare di produzione di alcune regole abbastanza selettive su alcuni punti quali in particolare le rese produttive massime a ettaro e la previsione di due *sub*-aree

di produzione, associata alla diversa natura e localizzazione delle imprese utilizzatrici, contribuisce a spiegare l'elevato utilizzo dell'Igp rispetto al potenziale di ogni singola impresa; le scelte selettive operate nel Disciplinare consentono di attenuare la potenziale concorrenza interna tra imprese grandi/professionali e imprese di più contenuta dimensione, rendendo in un certo senso più "equa" la denominazione.

Le norme più "larghe" presenti nel disciplinare di produzione del Pecorino Toscano Dop sono spiegabili alla luce della necessità di proteggere e regolare l'uso del nome "Toscana": questo ha condotto gli operatori a predisporre un Disciplinare basato su poche semplici ed essenziali regole in grado di abbracciare le diverse tradizioni casearie presenti sul territorio regionale. Questa scelta, pur razionale, ha generato alcuni *sub*-sistemi di imprese utilizzatrici della Dop. Da un lato alcuni grandi utilizzatori, al pari di quanto è accaduto anche per altre Dop di altri paesi (Barjolle e Jeanneaux, 2013), sono in grado di beneficiare della reputazione del prodotto e del nome Toscana, ma, nel contempo, stante l'attuale situazione di mercato e in particolare l'esigenza di veicolare grandi quantità di prodotto Dop attraverso la moderna distribuzione (e dunque con una forte pressione sui prezzi), rischia di mettere a repentaglio la qualità e la reputazione del prodotto. Dall'altro lato produzioni di pecorino di alta qualità, spesso realizzate da imprese di piccola o media dimensione, non ritengono profittevole utilizzare la Dop in modo consistente in quanto non ritenuta sufficientemente in grado di segnalare una "qualità superiore" sul mercato.

È da sottolineare, infine, come nei casi analizzati il diverso livello di utilizzo della Igp o della Dop da parte delle imprese non dipenda da barriere all'entrata legate ai costi necessari per rispettare il Disciplinare, poiché in entrambi i casi l'indagine ha mostrato che questi costi non sono ritenuti significativi e influenti dalle imprese intervistate.

In conclusione, per costruire IG efficaci, la fase di costruzione delle regole del disciplinare appare centrale. In particolare emerge la necessità di mettere in atto processi inclusivi di partecipazione dei produttori alle decisioni, e procedere ad una valutazione *ex-ante* dei possibili effetti generati dalla protezione della IG.

Riferimenti bibliografici

- Arfini F., Albisu L.M., and Giacomini C. (2011), "Current situation and potential development of Geographical Indications in Europe", in: Barham E., and Sylvander B. (Eds.), Labels of origin for food. Local development, global recognition, Cambridge (Usa), *Cabi International*, pp.29-44
- Arfini F., Belletti G., Marescotti A. (2010), *Prodotti tipici e denominazioni geografiche. Strumenti di tutela e valorizzazione*. Roma, Edizioni Tellus, Gruppo 2013, Quaderni
- Barjolle D., Jeanneaux P. (2012), Raising Rivals Costs Strategy and Localised Agro-Food Systems in Europe, *International Journal on Food System Dynamics*, 3(1), pp.11-21
- Barjolle D., Sylvander B. (2002), Some Factors of Success for "Origin Labelled Products" in Agro-Food Supply Chains in Europe: Market, Internal Resources and Institutions, *Économies et Sociétés*, n° 25, 9-10, pp.1441-1461
- Belletti G., Marescotti A. (2011), "Origin Products, Geographical Indications and Rural Development", in: Barham E., Sylvander B. (Eds.), Labels of origin for food. Local development, global recognition, Cambridge (Usa), *Cabi International*, pp.75-91
- Carbone A. (2003), "The role of designation of origin in the Italian food system", in: Gatti S., Giraud-Héraud E., and Mili S. (Eds.), Wine in the old world. *New risks and opportunities*, Milano, Franco Angeli, pp.29-39
- Frayssignes J. (2005), *Les Aoc dans le développement territorial, une analyse en termes d'ancrage appliquée aux cas français des filières fromagères* (Doctoral dissertation)
- Réviron S., Chappuis J.M. (2011), "Geographical indications: collective organization and management", in: Barham, E., Sylvander, B. (Eds.). Labels of origin for food. Local

development, global recognition. *Cabi International*, Cambridge (Usa), pp.45-62

- Vandecandelaere E., Arfini F., Belletti G., Maescotti A. (Eds.) (2010), *Linking people, places and products: A guide for promoting quality linked to geographical origin and sustainable geographical indications*, Rome, Fao

Prodotti agroalimentari e *Made in Italy* in etichetta

Davide D'Angelo

Introduzione¹

Il 13 dicembre 2014 sarà una data importante sia per i consumatori sia per le aziende del comparto agroalimentare dell'Unione Europea (UE), poiché sarà pienamente applicabile il Regolamento (UE) n. 1169/2011 relativo alla fornitura di informazioni sugli alimenti ai consumatori². Tale regolamento avrà il compito di armonizzare le varie normative nazionali, superando le prescrizioni della precedente Direttiva 2000/13/CE che richiedevano di essere aggiornate in relazione alle mutate dinamiche dei mercati e alle nuove esigenze informative dei consumatori.

L'art. 9 "Elenco delle indicazioni obbligatorie" del Reg. 1169/2011 contiene le informazioni che, tranne deroghe ed eccezioni, dovranno essere contenute nell'etichettatura degli alimenti o fornite in altro modo al consumatore. Tra esse, sono di strategica importanza per il comparto agroalimentare nazionale le indicazioni inerenti il paese d'origine o il luogo di provenienza ove previsto all'articolo 26 (art. 9, par. 1, lett. i).

Partendo dall'evoluzione normativa di alcune nozioni base si analizzerà l'attuale situazione delle regole di settore a livello comunitario, per poi presentare lo stato odierno della normativa nazionale e gli importanti nessi tra i due livelli. Infatti, i prossimi sviluppi in ambito europeo delineeranno meglio la cornice entro cui il legislatore italiano potrà muoversi. All'interno dell'analisi si farà risaltare l'importanza anche economica del tema per il comparto agroalimentare nazionale e si esporranno infine alcune conclusioni.

Evoluzione normativa di alcune nozioni di base

Paese di origine e luogo di provenienza non hanno identico significato giuridico. Ai sensi dell'art. 2, par. 2 del Reg. 1169/2011, per "paese d'origine" si intende la definizione traibile ai sensi del vecchio "Codice doganale comunitario" (Cdc)³ il quale, dopo la parentesi del "Codice doganale comunitario aggiornato" (Cdca)⁴, è stato infine abrogato dal Regolamento (UE) n. 952/2013 che ha istituito il "Codice doganale dell'Unione" (Cdu) e risulta pertanto il testo cui riferirsi. Quest'ultimo così recita:

- "Le merci interamente ottenute in un unico paese o territorio sono considerate originarie di tale paese o territorio" (art.60, par. 1);
- "Le merci alla cui produzione contribuiscono due o più paesi o territori sono considerate originarie del paese o territorio in cui hanno subito l'ultima trasformazione o lavorazione sostanziale ed economicamente giustificata, effettuata presso un'impresa attrezzata a tale scopo, che si sia conclusa con la fabbricazione di un prodotto nuovo od abbia rappresentato una fase importante del processo di fabbricazione" (art. 60, par. 2).

Di conseguenza, se è lineare definire l'origine di un prodotto la cui filiera si sia svolta *in toto* in un'unica realtà statale o territoriale, dalle materie prime fino al prodotto imballato da mettere a scaffale, è ben più complesso farlo quando si parla di prodotti con filiere snodate su vari paesi o territori.

In particolare, definire l'ultima trasformazione sostanziale non è facile poiché essa varia per prodotto, filiera e *iter* di lavorazione, dunque valutazioni specifiche vanno svolte caso per caso. Analoga operazione può avere diversa rilevanza in differenti processi di

lavorazione: ad esempio, la fase di *packaging* ad atmosfera modificata per ortaggi di IV gamma ha peso assai dissimile rispetto al confezionamento di nocciole con guscio vendute in semplici sacchetti.

L'art. 60 del Cdu segna un ritorno al passato rispetto alle innovazioni introdotte dal Cdca - le quali comportavano notevoli semplificazioni ma non furono mai applicate in mancanza di misure d'esecuzione (Albisinni, 2011) - e mantiene in toto l'impianto normativo previsto dal Cdc, articoli 23-24, eccezione fatta per l'elenco di cui all'art. 23 che specifica cosa s'intenda per "merci ottenute interamente in un paese"⁵: forse considerato costrittivo e poco elastico, esso è stato eliminato. Tuttavia, le predette disposizioni del Cdu si applicheranno a partire dal 01/06/2016⁶ per cui al momento rimangono in vigore quelle dei sopracitati articoli del Cdc.

Sempre all'art. 2 del Reg. 1169/2011, per "luogo di origine" si intende "qualunque luogo indicato come quello da cui proviene l'alimento ma che non è il "paese d'origine" ai sensi del Codice doganale comunitario. Contestualmente, si specifica che "il nome, la ragione sociale o l'indirizzo dell'operatore del settore alimentare apposto sull'etichetta non costituisce un'indicazione del paese di origine o del luogo di provenienza del prodotto alimentare ai sensi del presente regolamento".

Al contrario, in relazione al campo d'applicazione delle suddette norme, l'art. 59 del Cdu ricalca fedelmente l'art. 35 dell'ora abrogato Cdca e, in accordo a quanto già scritto (Albisinni, 2011), rispetto alle disposizioni contenute nel Cdc le definizioni in tema di origine hanno ora espressamente portata generale: esse includono sia le misure, tariffarie e non, relative allo scambio delle merci, sia le "altre misure comunitarie relative all'origine delle merci", comprese quindi le norme sull'etichettatura.

Analisi e sviluppi della disciplina europea

La possibilità di comunicare l'origine dei prodotti agroalimentari, specie la loro provenienza nazionale, al consumatore, sfruttando l'*appeal* del cosiddetto *Made in Italy* (per approfondimenti, si veda Carbone *et al.*, 2012), rappresenta un fattore non indifferente per accrescere l'appetibilità dei nostri prodotti sul mercato interno e su quelli internazionali.

Il *Made in Italy* può costituire un elemento importante per differenziarsi da analoghi prodotti dei *competitor* e aumentare il *value for money* percepito dal consumatore: ciò influisce sulle strategie di *pricing* da adottare e consente di "flettere" la curva di domanda, passando da una condizione sostanziale di *price taker* ad una ove si può agire sulla leva prezzo e ampliare il *premium price*.

Nel tempo le istituzioni comunitarie hanno mostrato tendenziale contrarietà rispetto all'obbligatorietà delle indicazioni di provenienza dei prodotti e ai marchi d'origine, poiché ritengono che riconoscere a un alimento una connotazione di qualità che prescindendo dalle sue caratteristiche concrete e sia legata a un fattore immateriale come l'origine possa pregiudicare il mercato unico europeo, limitando la libera circolazione delle merci (si veda l'art. 28 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea): si pensi al possibile favore da parte dei consumatori per i prodotti nazionali a scapito di quelli, almeno in apparenza identici, di altri Stati membri (Giacomini, 2011). L'UE privilegia le differenze basate su caratteristiche oggettive e misurabili dei prodotti, contrastando quelle legate a fattori immateriali (come l'origine) che, in ottica comunitaria, creerebbero barriere intangibili alla libera concorrenza (Albisinni, 2011).

I prodotti a "indicazione di origine protetta" (Dop) o "indicazione geografica protetta" (Igp) costituiscono un'eccezione apparente, poiché la logica che guida l'UE non varia e collega direttamente l'origine o la provenienza dei prodotti tutelati con il possesso delle loro caratteristiche sostanziali⁷.

In generale, l'art. 36 del Reg. 1169/2011 afferma che la dichiarazione di origine o provenienza può essere apposta sul prodotto in modo volontario senza particolari vincoli, purché non induca in errore il consumatore e non sia ambigua né confusa.

L'art. 26 "Paese d'origine o luogo di provenienza", che non intacca il regolamento su Dop e Igp né le norme comunitarie volte a

particolari categorie di alimenti⁸, enuncia invece i due casi nei quali tale dichiarazione sarà obbligatoria: il primo ha portata generale, il secondo specifica.

Il primo caso riguarda la fattispecie per cui l'omissione di tale indicazione possa indurre in errore il consumatore in merito al paese d'origine o al luogo di provenienza reali dell'alimento, in particolare se le informazioni che accompagnano l'alimento o sono in etichetta potrebbero altrimenti nel loro insieme far pensare che esso abbia differente origine o provenienza.

Come si evince dall'art. 3 del presente regolamento, la *ratio* alla base della normativa è assicurare indicazioni adeguate e trasparenti al consumatore che, a protezione della propria salute e tutela dei propri interessi, deve disporre delle informazioni necessarie a effettuare scelte consapevoli e utilizzare gli alimenti in modo sicuro nel rispetto di considerazioni sanitarie, economiche, ambientali, sociali ed etiche. Tale scopo si deve perseguire in parallelo a quello di realizzare anche in ambito agroalimentare la libera circolazione delle merci nel mercato comunitario, pur tenendo conto della necessità di proteggere gli interessi legittimi dei produttori e promuovere la fabbricazione di prodotti di qualità. L'Unione Europea mantiene quindi il tradizionale indirizzo e tutela un interesse concreto: evitare un errore sostanziale del consumatore sull'alimento da comprare dovuto alla mancata indicazione di origine o provenienza.

Il secondo caso di obbligatorietà prescinde dall'analisi generale poiché riguarda una specifica categoria merceologica di carni⁹, ma ci mostra l'assenza di concordia tra le diverse istituzioni dell'UE in tema di etichettatura e informazioni ai consumatori. Per rendere applicabile la predetta fattispecie, la Commissione ha emesso il Regolamento di esecuzione (UE) n. 1337/2013: esso esenta dall'obbligo di inserire il luogo di nascita dei capi per le carni non trasformate di suini, ovini, caprini, volatili e consente per le carni macinate di usare etichette generiche come "UE" o "extra-UE". Tuttavia, la Risoluzione del Parlamento europeo del 29 gennaio 2014 (2014/2530(Rsp)) ha ritenuto prioritaria l'accuratezza delle informazioni ai consumatori e ha invitato la Commissione ad aggiornare il regolamento per porre obblighi informativi più stringenti.

La mancata sintonia in seno all'UE fra Consiglio, Parlamento e Commissione è dovuta *in primis* a interessi spesso contrapposti fra i diversi *stakeholder* in gioco. In sintesi, consumatori, agricoltori e parte dell'industria agroalimentare danno priorità a fornire dati completi e alla dote di connotazioni e emozioni che l'origine di un prodotto può portare alla mente del consumatore; altra parte dell'industria di trasformazione è più preoccupata dai maggiori costi che accurate informazioni in etichetta richiederebbero; infine, alcuni Stati membri ritengono che l'origine in etichetta fornirebbe un fattore competitivo alle produzioni estere rispetto a quelle nazionali (Giacomini, 2011).

Come previsto dall'art. 26, par. 6 del Reg. 1169/2011, la Commissione ha presentato a fine 2013 la Relazione sull'indicazione obbligatoria del paese d'origine o del luogo di provenienza per le carni utilizzate come ingrediente, Com(2013) 755 final: da essa risulta che il 90% dei cittadini comunitari sono interessati ai dati sull'origine delle carni ma non mostrano analoghi disponibilità a pagare per averli, considerando che raccogliermi e registrarli comporterebbe notevoli oneri e costi per le aziende. Nessuna ulteriore norma in merito si è concretizzata, nonostante la campagna di sensibilizzazione "*Can we trust our meat?*" lanciata dall'Organizzazione europea dei consumatori (Nardi, 2014).

Norme comunitarie e norme nazionali

Si evinse che l'etichettatura d'origine fosse "problematica" già nel 2008 dai risultati che la Commissione europea ottenne in sede di consultazione preliminare degli *stakeholder* ed elencò nella Proposta di regolamento relativo alla fornitura di informazioni alimentari ai consumatori Com(2008)40 def. (Giacomini, 2011), da cui poi nascerà il Reg. 1169/2011.

La fattispecie contenuta nell'art. 26, par. 3 di tale regolamento prescrive che "quando il paese d'origine o il luogo di provenienza di un alimento è indicato e non è lo stesso di quello del suo

ingrediente primario¹⁰", l'operatore agroalimentare può seguire due vie:

- indicare anche il paese d'origine o il luogo di provenienza di quest'ultimo;
- segnalare che l'origine o la provenienza dell'ingrediente primario è diversa da quella dell'alimento.

Nel secondo caso, l'onere informativo per l'operatore è minore ma lo è pure la precisione delle informazioni date. Entro il 13/12/2013 la Commissione avrebbe dovuto emanare atti di esecuzione a riguardo, ma questo ancora non è avvenuto.

Connesso a ciò, entro il 13 dicembre 2014, ai sensi dell'art. 26, par. 5, la Commissione presenterà a Parlamento europeo e Consiglio relazioni sull'indicazione obbligatoria di origine o provenienza per vari tipi di alimenti, tra cui: prodotti non trasformati, quelli a base di un unico ingrediente, ingredienti che rappresentano più del 50% di un alimento. La consultazione con gli *stakeholder* degli Stati membri è già conclusa e il *report* finale sarà presentato a fine 2014 (Copparoni, 2014).

Gli effetti che scaturiranno, in modo diretto dagli atti di esecuzione e indiretto dalle relazioni (per le norme che potrebbero derivarne), saranno cruciali a livello comunitario e nazionale.

In Italia l'art. 4 della Legge n. 4/2011 nasce per regolare meglio a livello nazionale l'etichettatura di origine e provenienza dei prodotti agroalimentari, coronando un *iter* durato anni e contrassegnato da insuccessi (Giannini, 2011). Lo scopo è di garantire un'informazione completa e trasparente ai consumatori e di prevenire e contrastare le frodi alimentari.

Se per i prodotti alimentari non trasformati l'indicazione del luogo di origine o provenienza è inerente al loro paese di produzione, per i prodotti alimentari trasformati essa riguarda sia il luogo in cui è avvenuta l'ultima trasformazione sostanziale sia quello di coltivazione e allevamento della materia prima agricola prevalente utilizzata nella loro preparazione o produzione. Si va quindi verso una doppia indicazione di origine per i prodotti trasformati: la prima inerente la fase industriale e legata all'ultima trasformazione sostanziale del prodotto, la seconda connessa alla materia prima agricola prevalente.

Il nodo cruciale riguarda l'ambiguo concetto di "prevalenza" e come applicarlo: ad esempio, si può considerare prodotto *Made in Italy* solo una crema di noccioline in cui la totalità della materia prima prevalente (le noccioline) risulti italiana, oppure anche una crema con una quota maggioritaria (il 51%) di materia prima prevalente di origine nazionale? Manca una risposta univoca. In ambo i casi sembra che gli ingredienti minori di un alimento rimarranno fuori dalla valutazione sulla sua italianità, facendo sì che esso possa esser etichettato come *Made in Italy* pur avendo ingredienti di diversa origine (Canali, 2011).

L'art. 4 specifica che futuri decreti interministeriali definiranno i prodotti agroalimentari di ogni filiera soggetti a tale obbligo informativo, le modalità per applicarlo e come interpretare il requisito di prevalenza: senza di essi, di fatto la L. 4/2011 si trova inapplicata. Il primo motivo di stallo è il timore di nuove censure dalla Commissione europea, che deve esserne informata in anticipo assieme agli altri Stati membri e, tramite la procedura indicata all'art. 45 del Reg. 1169/2011, fornire un parere vincolante.

Conclusioni

Secondo i dati revisionati Istat, l'Italia ha chiuso il 2013 con un *export* agroalimentare del valore di 33,4 miliardi di euro (+4,8% su base annua) e un *import* pari a circa 40,7 miliardi (+2,7%): la bilancia commerciale si conferma quindi in *deficit* per oltre 7 miliardi di euro. (Ismea, Unioncamere, 2014). Tuttavia, le esportazioni sono aumentate mediamente su base annua del 9,8% tra 2002 e 2011 (Ice, 2013), seppur il tasso di crescita sia calato negli ultimi anni e nel 2013 sia stato appunto attorno al 5%.

A fronte di ciò, contraffazione e *italian sounding* riducono il fatturato dell'industria alimentare italiana, specie riguardo l'*export*, di circa 60 miliardi di euro, di cui 6 dovuti a vera contraffazione e 54 dovuti alle imitazioni; si noti che tra 2001 e 2010 l'*italian sounding* è

aumentato circa del 180% (Federalimentare, 2011) e vale 26 miliardi di euro nella sola Europa (Canali, 2012).

Il "falso" *Made in Italy* è un grave danno per la nostra economia, ma la sua diffusione può essere vista come un'opportunità poiché rappresenta un indicatore di importanti segmenti di domanda sui mercati che l'agroalimentare nazionale non riesce a soddisfare e di cui altri si avvantaggiano (Canali, 2012).

Le linee d'azione per imporre il vero *Made in Italy* sui mercati sono varie: creare reti di imprese per entrare con maggior peso e efficacia nei vari mercati nazionali; depositare nei paesi in cui si opera il proprio *brand* per tutelarli; estendere il riconoscimento dei prodotti Dop e Igp nel mondo (al momento la discussione *post accordi Gatt* e in seno al *Doha Round* è in stasi); infine, creare un *corpus* di regole idoneo a contrastare le frodi e informare i consumatori.

A riguardo, la prossima applicazione del Reg. (UE) 1169/2011 e gli annessi atti di esecuzione che la Commissione europea emanerà delineeranno con precisione la cornice entro cui il legislatore italiano potrà muoversi nel fissare obblighi informativi in tema di origine e provenienza.

Il punto di maggior iato non riguarda tanto il contenuto quanto il campo d'applicazione dell'obbligatorietà di tali indicazioni in etichetta: la legge italiana vorrebbe sia generalizzato, quella comunitaria - come si è visto - lo limita a specifiche categorie di alimenti o lo vincola al rischio di sostanziale errore di valutazione del consumatore (Reg. 1169/2011, art. 26, par. 2).

Nel dibattito in seno all'UE, per ampliare l'applicabilità dell'obbligo di indicare l'origine o la provenienza si ritiene sia strategia lungimirante che i delegati italiani si focalizzino non sull'obiettivo di promuovere le produzioni nazionali (molti Stati membri hanno un comparto agroalimentare di minor importanza e competitività che viceversa puntano a tutelare dalle produzioni estere) bensì sulla necessità di informare adeguatamente i consumatori, scopo più condivisibile dalle varie nazioni comunitarie e che consente di giungere al medesimo obiettivo: valorizzare i prodotti italiani.

Comunicare l'origine di un alimento ai consumatori potrebbe, però, rivelare loro preferenze d'acquisto impreviste e forse a sfavore dell'agroalimentare nostrano: un rischio da correre e, nel caso, una nuova sfida commerciale per le aziende italiane del comparto (Canali, 2011).

Infine, si segnala che a breve potrebbe ampliarsi il quadro di riferimento per l'Italia con la stipula del *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (Ttip) tra Unione Europea e Stati Uniti (Usa), volto a rimuovere gran parte delle barriere commerciali e doganali fra i due mercati, tariffarie e non. Di conseguenza le rispettive legislazioni, pure in ambito alimentare, saranno armonizzate per quanto possibile, cercando di far incontrare due diverse visioni normative: quella comunitaria, guidata dal principio di precauzione e volta a una forte tutela dei consumatori, e quella americana, focalizzata sull'analisi costi-benefici e attenta a non "opprimere" troppo il mercato (Bradford, 2014). Considerando che gli Usa si mostrano diffidenti anche sul riconoscere i prodotti Dop e Igp (Hall, 2014), accordarsi in tema di origine e provenienza degli alimenti non sembra facile.

Nel complesso, per l'agroalimentare italiano lo scenario politico dei mesi a venire si prospetta "intenso".

Note

¹ Ringrazio i professori Saverio Senni e Silvio Franco dell'Università della Tuscia per aver letto e commentato una precedente versione del lavoro. Mi assumo ovviamente la piena responsabilità di quanto è scritto e di eventuali errori.

² Fanno eccezione le disposizioni sulle dichiarazioni nutrizionali in etichetta, che si applicheranno dal 13/12/2016.

³ Ossia del Regolamento (Cee) n. 2913/92.

⁴ Si rimanda all'abrogato Regolamento (CE) n. 450/2008, mai del tutto applicato.

⁵ Tra esse, vi sono: i prodotti del regno vegetale ivi raccolti; gli animali vivi, ivi nati e allevati; i prodotti che provengono da quest'ultimi; le merci ivi ottenute esclusivamente da quelle di cui nell'elenco o dai loro derivati, in qualsiasi stadio essi si trovino.

⁶ Si veda a riguardo l'art. 288 dello stesso Cdu.

⁷ Infatti, ai sensi del Regolamento (CE) n. 510/2006 che li disciplina, l'origine o provenienza fa sì che le qualità o caratteristiche di tali prodotti siano "dovute essenzialmente o esclusivamente ad un particolare ambiente geografico, inclusi i fattori naturali e umani" (art. 2, par. 1) per i Dop, oppure che "una determinata qualità, la reputazione o altre caratteristiche possono essere attribuite a tale origine geografica" (*ibidem*) riguardo gli Igp. Diversamente, la peculiarità delle "specialità

gastronomiche tradizionali" (Sgt) non deriva dall'origine bensì da materie prime usate, composizione o metodi di lavorazione. (Regolamento (CE) n. 509/2006, art. 4).

⁸ Si cita ad esempio il Regolamento (CE) n. 1760/2000, poi modificato dal Regolamento (UE) n. 653/2014, che crea un sistema per identificare e registrare i bovini ed etichettare le carni e gli alimenti a base di esse.

⁹ Per tali carni si rimanda all'Allegato XI del Reg. 1169/2011.

¹⁰ In base all'art. 2, par. 2 del Reg. 1169/2011, per "ingrediente primario" si intende l'ingrediente o gli ingredienti di un alimento che rappresentano più del 50 % di esso o che sono associati abitualmente alla sua denominazione dal consumatore e per i quali nella maggior parte dei casi è richiesta un'indicazione quantitativa. Ad ora la norma si presenta ostica da interpretare, specie su come gestire un alimento con più ingredienti che potrebbero rientrare in tale fattispecie o sul definire se e quali di essi siano abitualmente associati dal consumatore al prodotto.

Riferimenti bibliografici

- Albisinni F. (2011), Il *Made in Italy* dei prodotti alimentari e gli incerti tentativi del legislatore italiano, *Agriregionieuropa*, n. 25
- Bradford A. (2014), Exporting standards: The externalization of the EU's regulatory power via markets, *International Review of Law and Economics*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.irle.2014.09.004>
- Canali G. (2011), L'origine in etichetta non ammette ambiguità, *L'Informatore Agrario*, n. 5
- Canali G. (2012), Falso *Made in Italy* e Italian sounding: le implicazioni per il commercio agroalimentare, in De Filippis F. (a cura), *L'agroalimentare italiano nel commercio mondiale. Specializzazione, competitività e dinamiche*, Edizioni Tellus, Roma
- Carbone A., Finizia A., Henke R., Pozzolo A. (2012), Il *Made in Italy* nel commercio agroalimentare, in De Filippis F. (a cura), *L'agroalimentare italiano nel commercio mondiale. Specializzazione, competitività e dinamiche*, Edizioni Tellus, Roma
- Copparoni R. (2014), Le novità del Regolamento (UE) n. 1169/2011: come etichettare correttamente gli alimenti, in Seminario Assolatte, *Il regolamento consumer information: novità e applicazione* <http://www.ulssvicenza.it/appuntamento.php/542>
- Federalimentare (2011), Audizione di Federalimentare presso la Commissione Parlamentare Monocamerale di Inchiesta sui fenomeni della Contraffazione e della Pirateria in campo commerciale, <http://www.federalimentare.it/documenti/ContraffazionePirateriaCommerciale.pdf>
- Giacomini C. (2011), L'etichettatura *Made in Italy* dei prodotti alimentari: uno strumento a sostegno di strategie competitive per il mercato, *Agriregionieuropa*, n. 25
- Hall M. (2014), EU, US face food labelling spat in Ttip talks, EurActiv [link]
- Ice (2013), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto Ice 2012-2013*, http://www.istat.it/it/files/2013/07/Rapporto_2013.pdf
- Ismea, Unioncamere (2014), I trimestre 2014, *AgroOsserva*, n. 3, <http://www.ismea.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDP.agina/8914>
- Nardi V. (2014), Carne: da dove viene? Il 90% dei consumatori europei vuole conoscere l'origine di wurstel, prosciutti, salumi, crocchette, *Il Fatto Alimentare* <http://www.ilfattoalimentare.it/%0borigine-della-carne-eu.html>
- Parlamento europeo, Consiglio dell'Unione europea (2011), Regolamento (UE) n. 1169/2011 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 25 ottobre 2011 relativo alla fornitura di informazioni sugli alimenti ai consumatori, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:304:018:0063:IT:PDF>
- Parlamento europeo, Consiglio dell'Unione europea (2013), *Regolamento (UE) n. 952/2013 del 9 ottobre 2013 che istituisce il codice doganale dell'Unione* <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0952&from=IT>
- Parlamento italiano (2011), *Legge 3 febbraio 2011, n. 4, Disposizioni in materia di etichettatura e di qualità dei prodotti alimentari*, (11G0039) (GU n. 41 del 19-2-2011) <http://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:legge:2011;4>

Qualità dei prodotti e educazione del consumatore attraverso l'etichetta narrante di *Slow Food*

Francesca Baldareschi, Valerie Ganio Vecchiolino

Introduzione

Nell'approccio convenzionale al cibo la qualità è identificata in genere con analisi chimico-fisiche, *panel* di degustazione o, comunque, parametri misurabili e definiti. Si tratta di un approccio tecnico che garantisce una conoscenza del prodotto esaustiva dal punto di vista organolettico, ma che non consente di capire l'origine, la storia, la tecnica di trasformazione di un cibo, se è prodotto nel rispetto degli ecosistemi e dell'ambiente e se è conforme ai concetti di giustizia sociale e di diritto dei lavoratori. Secondo *Slow Food*, infatti, l'esito qualitativo del prodotto è determinato dal fitto intreccio di relazioni tra l'ambiente, l'intervento umano e la tradizione lavorativa tramandata dalle generazioni. Le specificità dell'area geografica di produzione, le caratteristiche del suolo e il clima, rendono uniche le produzioni alimentari: possiamo addirittura affermare che sono l'espressione più distintiva del territorio di origine. Il territorio, infatti, influisce sulla qualità del prodotto andando ad evidenziare caratteristiche organolettiche specifiche, uniche, dissimili a qualunque altre, non riproducibili in altri luoghi.

La qualità del cibo è un piacere a cui tutti abbiamo diritto

I prodotti di qualità hanno un forte legame con il territorio inteso come spazio fisico, climatico e ambientale, ma anche con il contesto culturale e storico. Questi prodotti hanno fatto la storia dei loro luoghi di origine, affondano le radici nella cultura della comunità, sono la prova concreta dell'abilità nell'ottenere il meglio dalle risorse locali disponibili. Ad esempio, le tecniche colturali tramandate da generazioni preservano la fertilità della terra e gli ecosistemi idrografici, escludono il più possibile l'utilizzo di sostanze chimiche di sintesi, salvaguardano il paesaggio agricolo tradizionale e includono necessariamente anche metodiche di lavorazione e conservazione tradizionali.

La qualità, quindi, non si definisce solo in una degustazione tecnica volta ad assegnare punteggi, a stabilire scale di valori o a determinare *standard* qualitativi. Il modello alimentare qualitativo è quello rispettoso dell'ambiente, delle tradizioni e delle identità culturali, capace di avvicinare i consumatori al mondo della produzione, creando una maggiore condivisione di saperi e c'è un solo modo per esprimerla: narrandola.

In particolare, nel Manifesto della qualità secondo *Slow Food* (*Slow Food*, 2006), si individuano tre elementi a cui riferirsi per costruire il concetto di qualità alimentare:

- Buono. La bontà organolettica, che sensi educati e allenati sanno riconoscere, è il risultato della competenza di chi produce, della scelta delle materie prime e di metodi produttivi che non ne alterino la naturalità. Buono come l'attenzione alla qualità organolettica, al piacere, al gusto inteso anche in termini culturali (ciò che buono per me può non esserlo in Africa e viceversa).
- Pulito. L'ambiente deve essere rispettato prendendo in considerazione le pratiche agricole, zootecniche, di trasformazione, di commercializzazione e di consumo sostenibili. Tutti i passaggi della filiera agro-alimentare – consumo incluso – dovrebbero, infatti, proteggere gli ecosistemi e la biodiversità tutelando la salute del consumatore e del produttore. Pulita è la sostenibilità e la durabilità di tutti i processi legati al cibo, dalla semina nel rispetto della biodiversità, passando per la coltivazione, al racconto, dalla trasformazione ai trasporti, dalla distribuzione al consumo finale, senza sprechi e attraverso scelte consapevoli.

- Giusto. La giustizia sociale va perseguita attraverso la creazione di condizioni di lavoro rispettose dell'uomo e dei suoi diritti e che generino un'adeguata gratificazione; attraverso la ricerca di economie globali equilibrate; attraverso la pratica della solidarietà; attraverso il rispetto delle diversità culturali e delle tradizioni. Giusto vuol dire senza sfruttamenti, diretti o indiretti, di chi lavora nelle campagne, retribuzioni gratificanti e sufficienti, ma al contempo rispetto per le tasche di chi compra valorizzando equità, solidarietà, dono e condivisione.

"La qualità buona, pulita e giusta è un impegno per un futuro migliore [...] è un atto di civiltà e uno strumento per migliorare l'attuale sistema alimentare" ha dichiarato il fondatore di *Slow Food*, Carlo Petrini (Petrini, 2005). Mangiare è, infatti, un atto agricolo e se il consumatore privilegia cibi buoni, puliti e giusti favorisce un'agricoltura sostenibile capace di conservare e mantenere paesaggi rurali e saperi tradizionali.

Tuttavia l'approccio convenzionale non permette di capire se un cibo è prodotto nel rispetto degli ecosistemi e dell'ambiente, se è conforme ai concetti di giustizia sociale e di diritto dei lavoratori.

Anzi, molti materiali di comunicazione che accompagnano i prodotti sono inventati e mistificanti: alludono a bucolici mondi contadini irreali, a presunte tecniche tradizionali o a vaghi richiami a sapori antichi. Questi elementi evocativi sono spesso solo retorici e lontani dall'effettiva specificità dei prodotti pubblicizzati.

I consumatori sono quindi distratti, se non addirittura ingannati, al momento dell'acquisto e quelli più attenti trovano sulle etichette dei prodotti in commercio scarsi elementi di approfondimento certamente non sufficienti a consentire scelte realmente consapevoli.

Troppo spesso le etichette non sono in grado di fornire vera informazione sulla natura del prodotto: le etichette alimentari, anche se a norma di legge, lasciano senza risposta molte domande sulle materie prime, sul tipo di agricoltura o allevamento da cui provengono, e così via. Inoltre contengono elenchi di ingredienti di natura ignota, che si riferiscono a conservanti, coloranti, aromi di sintesi, la cui conoscenza non è a disposizione di tutti i consumatori.

In tale contesto, non solo i consumatori, ma spesso anche i piccoli prodotti artigianali sono penalizzati: le etichette legali sono scarse di elementi di approfondimento e non rendono giustizia alla manualità, alla naturalità, alla particolarità delle piccole produzioni. La qualità, invece, deve essere resa nota all'utilizzatore con l'obiettivo di ridurre l'asimmetria informativa, per permettergli di percepire le differenze qualitative dei prodotti e di effettuare scelte coerenti con le sue esigenze.

Il progetto Etichetta Narrante

Secondo *Slow Food* dunque soltanto la narrazione può restituire al prodotto di eccellenza il suo valore reale, così da consentirgli di essere competitivo grazie all'effettiva ed autentica differenza rispetto alla massa di prodotti industriali, seriali che affollano il mercato. Dobbiamo pretendere una narrazione sistematica e critica del prodotto, della sua storia, delle caratteristiche dell'ambiente e del territorio dove è nato, della tecnica di trasformazione (oppure di coltivazione o allevamento se si tratta di una specie vegetale o di una razza animale), i metodi di conservazione e commercializzazione, in grado quindi di fornire anche gli strumenti necessari per comprendere la reale sostenibilità delle produzioni e delle aziende.

Offrendo ai consumatori questo tipo di informazioni molti di loro saranno disposti ad affrontare una spesa maggiore per acquistarli. La maggiore conoscenza della materia, infatti, aumenta la consapevolezza della potenzialità che il cibo di qualità ha nella conservazione della biodiversità, spinge le persone a interrogarsi sui propri consumi e a convincersi della necessità di intervenire attivamente valorizzando il lavoro dei piccoli produttori.

Per raggiungere tali obiettivi nel 2011 *Slow Food* ha avviato il progetto dell'etichetta narrante: una forma di etichettatura trasparente, di comunicazione più completa, un nuovo metodo per raccontare e valutare la qualità.

L'etichetta narrante non sostituisce l'etichetta legale, ma, posta a fianco ad essa, la completa e la integra mediante ulteriori

informazioni e approfondimenti applicati sulle confezioni dei prodotti e si propone di raccontare in maniera esaustiva la filiera produttiva con la garanzia di *Slow Food* rispetto alla veridicità e alla completezza delle informazioni stesse.

Questa idea è nata non solo per soddisfare le domande del consumatore, ma anche per consentire al produttore di raccontare la propria storia e vederla adeguatamente valorizzata mediante la trascrizione in etichetta.

L'etichetta narrante è composta da una struttura comune, suddivisa in paragrafi, ma nelle differenti categorie merceologiche variano alcuni elementi di approfondimento. Le etichette dei vegetali, ad esempio, descrivono le caratteristiche della varietà, la superficie coltivata, le tecniche di coltivazione e di fertilizzazione, la tipologia di trattamenti somministrati, le modalità di diserbo e di irrigazione e, se i prodotti sono trasformati, sono precisate anche le materie prime impiegate e la loro filiera produttiva. Quelle dei prodotti lattiero-caseari e dei salumi invece raccontano le razze, le tipologie di allevamento e di alimentazione praticate – ad esempio se i foraggi e i mangimi sono prodotti dall'azienda stessa o acquistati – la superficie di pascolo, la tecnica di lavorazione e di stagionatura.

Di certo in nessuna etichetta narrante possono mancare paragrafi dedicati a raccontare il prodotto, la sua storia e la sua origine andando quindi ad esaminare le specificità del territorio – inteso come il luogo di domesticazione o diversificazione di una specie, di adattamento e naturale evoluzione di una varietà o di una razza, di sviluppo di una tecnica di coltivazione o di trasformazione – che gli attribuisce caratteristiche particolari.

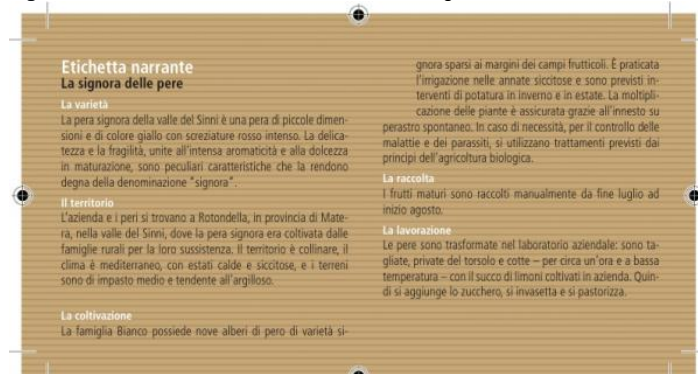
Per chiarire i contenuti che vengono approfonditi nell'etichetta narrante, si presenta l'etichetta realizzata per la marmellata dall'azienda "Il Pago" che fa parte del Presidio della Pera signora della Valle del Senni e se ne prendono in esame i contenuti.

Dopo una frase iniziale, volta ad attirare l'attenzione del consumatore, il testo è suddiviso in cinque paragrafi che descrivono la varietà di pera, il territorio di produzione, la coltivazione, la raccolta e la successiva lavorazione.

Figura 1 - Fronte etichetta narrante Presidio Pera signora della valle del Senni



Figura 2 - Interno etichetta narrante Presidio Pera signora della valle del Senni



Nel primo paragrafo, "La varietà", si descrive la pera, le caratteristiche uniche e distintive che la contraddistinguono. Nel paragrafo "Il territorio" si specifica la località, il paese e la provincia in cui si trovano l'azienda e i peri. Inoltre si forniscono informazioni pedoclimatiche che contribuiscono a rendere unica quella varietà e che conferiscono le specifiche e peculiari caratteristiche identitarie e organolettiche del prodotto. Si saprà poi, grazie al

paragrafo "La coltivazione", che la famiglia Bianco, dell'azienda "Il Pago", non mira alla quantità dato che possiede solamente nove peri coltivati sparsi ai margini di altri campi frutticoli, come da tradizione. Si scopre inoltre che si pratica un'agricoltura sostenibile perché, solo in caso di necessità, si utilizzano trattamenti previsti dai principi dell'agricoltura biologica per la cura delle malattie e dei parassiti. Inoltre sappiamo che non si sprecano risorse idriche perché si irriga solo nelle annate siccitose e, grazie al paragrafo "La raccolta", che la raccolta dei frutti maturi è eseguita unicamente a mano. Infine sono fornite informazioni sul processo di trasformazione: i tempi e le modalità per la preparazione della marmellata.

Per costruire una narrazione il più possibile esaustiva e particolareggiata *Slow Food* si avvale della raccolta di informazioni e di testimonianze orali dagli attori diretti (contadini, pastori, pescatori, norcini, casari, e così via) che, oltre a fornire informazioni sulla loro attività, tramite le proprie esperienze, trasmettono gli elementi salienti in grado di definire il significato di un prodotto all'interno della comunità e la sua relazione con l'ambiente. La veridicità e l'attendibilità di queste testimonianze sono poi valutate attraverso il coinvolgimento di tecnici, ricercatori e istituti scientifici e la consultazione di bibliografie specialistiche.

In particolare, *Slow Food* si è avvalso della consulenza del Laboratorio Chimico della Camera di Commercio di Torino che collabora da anni con la Fondazione *Slow Food*, svolgendo analisi nutrizionali e consulenze sui Presidi in Italia e nel mondo. Nel progetto dell'etichetta narrante, grazie all'esperta di etichettatura Paola Rebufatti, si sono messi a punto i contenuti in modo tale che possano essere inseriti senza incorrere in eventuali infrazioni alle norme di legge.

Questo cammino verso la completa trasparenza dell'etichetta, *Slow Food* lo sta percorrendo anche con Alce Nero: un marchio che identifica oltre mille agricoltori e apicoltori impegnati a produrre cibi buoni, sani, nutrienti, frutto di un'agricoltura biologica che rispetta la terra. Alce Nero è un convinto sostenitore del progetto dell'etichetta narrante, il primo compagno di strada di *Slow Food* e il suo più importante collaboratore e lavorano insieme per dotare di un'etichetta narrante i prodotti a marchio Alce Nero. A partire dal 2013 sono state, infatti, realizzate le etichette di cinque tipologie di riso, di tre oli extravergine di oliva, della polpa di pomodoro con basilico e delle uova.

L'Etichetta Narrante per i Presidi del mondo

Tuttavia, la sfida più grande di *Slow Food* è realizzare le etichette narranti per tutti i produttori dei Presidi italiani e del mondo, che complessivamente sono più di 400 – quasi 250 in Italia – e riuniscono migliaia di piccoli produttori: contadini, pescatori, norcini, pastori, casari, fornai, pasticceri, che con il loro lavoro quotidiano, svolto spesso in aree marginali, preservano grandi tradizioni gastronomiche a rischio di estinzione.

Sono esempi concreti e virtuosi di un nuovo modello di agricoltura, basata sulla qualità, sul recupero dei saperi tradizionali, sul rispetto delle stagioni, sul benessere animale. Conservano culture e tradizioni locali e sono legati a un territorio specifico da un punto di vista ambientale, storico e socio-economico. Gli ortaggi, i legumi e i frutti dei Presidi appartengono a varietà ed ecotipi autoctoni (o popolazioni tradizionalmente coltivate nell'area di produzione) e la loro coltivazione è ecosostenibile: i produttori dei Presidi praticano prioritariamente interventi manuali o meccanici, o comunque a basso impatto ambientale; per la concimazione e la difesa adottano sistemi di coltivazione propri dell'agricoltura integrata o biologica. Gli allevatori dei Presidi custodiscono razze o popolazioni autoctone. L'alimentazione di bovini, ovini e caprini è basata su foraggio, fieno e altri alimenti naturali, esclude l'impiego di insilati di mais e di mangimi prodotti con scarti industriali. I produttori dei Presidi *Slow Food* si stanno impegnando per eliminare i mangimi contenenti prodotti geneticamente modificati, il cui impiego è oggi molto limitato, e per promuovere forme di allevamento rispettose del benessere animale. I formaggi sono prodotti rigorosamente a latte crudo e lavorati impiegando tecniche tradizionali, senza fermenti. Le stagionature avvengono di preferenza in ambienti naturali. Un'attenzione speciale è rivolta alle

produzioni d'alpeggio non solo per sottolinearne l'eccellenza qualitativa, ma anche perché la presenza umana sui pascoli in quota consente di mantenere integri i territori e di salvaguardare l'ecosistema montano. Le conserve, le confetture e gli altri trasformati non contengono ingredienti disidratati, liofilizzati e aromi sintetici. Non è consentito l'uso di additivi, edulcoranti, addensanti, emulsionanti, stabilizzanti, antiossidanti o coloranti: solo prodotti ottenuti lavorando esclusivamente materie prime naturali. I pescatori dei Presidi rispettano i cicli di sviluppo delle specie ittiche, evitano la pesca nei periodi in cui le catture metterebbero a rischio la sopravvivenza della specie e usano solo le reti e i metodi di cattura tradizionali della piccola pesca costiera. I salumi sono prodotti secondo tecniche tradizionali. Non contengono aromatizzanti, coloranti, caseinati, addensanti e conservanti. La fermentazione è naturale: non si aggiungono *starter* e i budelli sono rigorosamente naturali. I Presidi del vino salvaguardano realtà artigianali che svolgono un particolare ruolo nella tutela del paesaggio, della biodiversità e di tecniche di produzione tradizionali, seguendo pratiche agricole sostenibili in vigna e rispettose dell'autenticità e dell'originalità del vino in cantina. Tutte le produzioni dei Presidi sono realizzate nel rispetto della stagionalità.

Slow Food sostiene le loro piccole produzioni che rischiano di scomparire, le promuove, offre assistenza per migliorare la qualità organolettica e ne valorizza il territorio. Nello specifico, l'etichetta narrante li aiuta a comunicare la complessità della loro realtà produttiva, a valorizzare la qualità dei loro prodotti schiacciati dalle regole del mercato globale e quindi a migliorare i loro guadagni – con l'ingresso sul mercato dei prodotti senza penalizzazioni di prezzo – e poter così salvaguardare una parte della cultura enogastronomica e offrire loro nuove opportunità di lavoro.

Dopo aver presentato il progetto a Cheese 2011, *Slow Food* ha realizzato nel 2012 le prime etichette su un campione di circa settanta prodotti dei Presidi provenienti da vari Paesi del mondo. Nel 2013 e nel 2014 il lavoro è proseguito. Oggi sono state stilate le etichette narranti di 102 Presidi Italiani e di 33 Presidi internazionali.

Considerazioni conclusive

Slow Food è convinto che l'etichetta narrante faccia la differenza. Una differenza per il produttore ed il consumatore. Alla base c'è il desiderio di educare al gusto e all'alimentazione, con una didattica innovativa volta ad allenare la mente ed aiutare a ragionare sulle storie, sui risvolti sociali ed economici racchiusi all'interno dei prodotti, ossia nella loro narrazione. L'obiettivo è di raggiungere la piena coscienza del diritto al piacere e al gusto e l'acquisizione di una responsabile capacità di scelta in campo alimentare che consente di riappropriarsi della sovranità alimentare.

La grande scommessa per il futuro di *Slow Food* è, infatti, di cambiare le abitudini alimentari quotidiane grazie a un approccio più responsabile, che legga la complessità del sistema cibo e ricerchi un piacere lento e durevole. Tornare a dare valore a ciò che si ha nel territorio, affondare le radici nella cultura gastronomica locale mantenendo viva la curiosità di conoscere quella di altri luoghi, per avere uno sguardo attento sul cibo e comprenderne relazioni e origini.

Riferimenti bibliografici

- Petrini C. (2005), *Buono, pulito e giusto. Principi di nuova gastronomia*, Gli Struzzi Einaudi, Torino
- *Slow Food Italia* (2006) *Buono, pulito e giusto: il Manifesto della qualità secondo Slow Food*
- *Slow Food Internazionale* (2012), Documento di posizione sull'etichettatura dei prodotti alimentari in Europa www.slowfood.com/slouroeurope/it/i-temi/etichette/

Siti di riferimento

- Slow Food: www.slowfood.com
- Slow Europe: www.slowfood.com/slouroeurope
- Alce Nero: www.alcenero.com

La commercializzazione dei prodotti alimentari UE negli Usa tra qualità e sicurezza

Francesco Bruno

Introduzione

Punto di partenza di una - seppur breve - analisi delle regole del commercio degli alimenti europei nel mercato Usa non può che essere il riferimento alla dottrina tradizionale sulla *food law* statunitense, la quale, particolarmente in riferimento alla circolazione dei prodotti GM o contenenti GM - ma non solo -, ha affermato che sarebbe un sistema puramente *market oriented*, in cui la gestione del rischio alimentare ricadrebbe esclusivamente sui privati (operatori e consumatori), protagonisti assoluti (in via esclusiva) della loro relazione¹.

Tale conclusione deve oggi forse essere ripensata, considerando che emergono differenti segnali dalle recenti riforme in tema di commercializzazione ed importazione di alimenti. Le regole del mercato alimentare Usa sembrerebbero avvicinarsi a quelle europee nel porre al centro la salubrità del prodotto alimentare (seppur non ancora il suo rapporto con il territorio di "origine" e l'ambiente). Il ruolo delle agenzie governative (*Food and Drug Administration*-Fda innanzitutto) sembra non più (o meglio, non solo) quello di effettuare attività di supervisione e di vigilanza "esterna" e poco invasiva sulla circolazione degli alimenti, lasciando ai rapporti tra cittadini e imprenditori la regolazione della circolazione del bene; la nuova norma di riferimento sulla sicurezza alimentare attribuisce ora alla Fda funzioni che contemplano esercizio di potestà pubblicistiche sanzionatorie e di intervento inibitorio che rendono interessante un eventuale parallelismo con i compiti e le funzioni proprie dell'Efsa².

La normativa Usa di riferimento: dal *Bioterrorism Act* del 2002 al *Fsma* del 2011

Il sistema della sicurezza alimentare negli Stati Uniti, inclusi i profili correlati alle regole dell'importazione di alimenti, sono disciplinati dal *Federal Food, Drug and Cosmetic Act* del 1938 (Fdca), come modificato dal *Food Safety Modernization Act* del 2011 (Fsma), norma la cui introduzione è stata accompagnata da grande clamore mediatico in quanto sembrerebbe impostare l'approccio statunitense alla *food safety* (ma anche alla *food security*), in particolare in riferimento alle importazioni, su un approccio "preventivo" (e, forse, a spingersi fino ad un "moderato" approccio precauzionale).

Il *Food Safety Modernization Act* va a sostituire ed integrare in molte parti il *Public Health Security and Bioterrorism Preparedness Response Act* del 2 giugno 2002 (c.d. *Bioterrorism Act*). Il testo è suddiviso in cinque parti, i cui titoli propongono con immediata evidenza la centralità del sistema di distribuzione degli alimenti e dell'azione di controllo amministrativo³ (dei due organi fondamentali nel sistema alimentare statunitense: Usda e Fda): i) la preparazione nazionale contro il bioterrorismo e altre emergenze di salute pubblica; ii) aumento dei controlli per agenti biologici pericolosi e tossici; iii) sicurezza e sorveglianza delle riserve alimentari (*food supply*) e farmaceutiche; iv) sicurezza e sorveglianza dell'acqua potabile; v) altre prescrizioni.

In particolare, di nostro interesse è l'art. 304(e) del *Bioterrorism Act*, che ha novellato l'art. 801 del *Federal Food, Drug and Cosmetic Act*, il quale ha introdotto un obbligo di registrazione degli stabilimenti per le imprese ("*Food Facility Registration*") che intendono importare alimenti nel territorio statunitense. Registrazione che deve essere effettuata solo una volta e che diviene obbligatoria non solo quando si spediscono materialmente gli alimenti verso i porti doganali degli Usa ma altresì quando si "offrono" prodotti alimentari per il mercato americano, come nel caso di fiere e manifestazioni o di inserimento nei cataloghi, anche

via internet o spediti per email a destinatari interni ai confini americani.

Inoltre, già con il *Bioterrorism Act* del 2002, sono stati introdotti strumenti di controllo del rischio (mantenuti, seppur in parte modificati, dal Fsm) che avvicinano le regole Usa e quelle UE in tema di tutela della salute pubblica nella circolazione degli alimenti, seppur con finalità correlate non alla creazione di un unico mercato di riferimento per gli alimenti in cui far convivere parità di condizioni alle imprese (europee ed extraeuropee) e tutela del consumatore, ma alla tutela dei cittadini americani dal terrorismo. Si pensi, ad esempio, alla c.d. “*Prior Notice*”, ossia all’obbligo di avvisare formalmente l’amministrazione americana dell’arrivo presso un determinato porto di importazione di un carico di alimenti, trasformati o non; la detenzione amministrativa delle merci (“*Administrative Detention*”) e il *recall* da parte della Fda che ricorda in parte il potere della Efsa di ritiro delle merci dal mercato in caso di allarme alla salute dei consumatori; il c.d. “*Establishment and Maintenance of Records*”, ossia l’obbligo per le imprese alimentari (e gli importatori) di conservare tutti i documenti sulla provenienza delle materie prime e tutte le sostanze utilizzate nella trasformazione dell’alimento, che ovviamente ricorda l’obbligo di tracciabilità interna sancito dall’art. 18 del reg. 178 del 2001 (oggi obbligo espressamente introdotto dal *Food Safety Modernization Act*).

Con l’Fsm la registrazione diviene periodica (ogni due anni), a prescindere da eventuali mutamenti negli assetti dell’impresa o di modifiche negli stabilimenti; inoltre, le imprese alimentari devono effettuare una attenta valutazione dei rischi alla salute umana collegati ai processi di trasformazione, manipolazione e conservazione degli alimenti che devono essere immessi nel mercato, attraverso piani di monitoraggio interni, sistema Haccp. La Fda ha strumenti di controllo e di ispezioni più efficaci, lungo tutta la filiera, con possibilità di intervenire per verificare direttamente negli impianti la documentazione interna sui piani di controllo e monitoraggio, nonché – se necessario ai fini della tutela salute pubblica - ritirare i prodotti⁴. In particolare, ora sono disposti, sulla base del livello del rischio e con una frequenza obbligatoria, delle ispezioni per gli impianti alimentari (dentro e fuori del territorio statunitense), e tra questi quelli ad “*high risk*” (precisati alla *section 350j(a)(1)* del Fdca) devono essere tutti esaminati entro un periodo di tempo determinato (cinque anni). Durante tali ispezioni la Fda deve aver accesso a tutta la documentazione sulla valutazione del rischio nei vari stabilimenti, pena la sospensione della “*Food Facility Registration*”.

Il nuovo canone di “prevenzione” (o “moderata” precauzione) nel sistema statunitense di *food law* e le regole per gli importatori

Segnali di innovativi approcci culturali, indirizzati a cambiare probabilmente nel futuro radicalmente i rapporti tra il controllore pubblico (Fda, innanzitutto) e le imprese si scorgono nell’Fsm. La locuzione, sovente ripetuta dal legislatore statunitense, per descrivere l’attività (che noi chiameremmo) discrezionale della amministrazione nel decidere sulla possibilità che un alimento possa circolare (ed essere importato) nel mercato US, è la “*reasonable probability*” della sua nocività per la salute umana.

Per quanto di nostro interesse, ad esempio, la *section 206* dell’Fsm, sostituendo la *section 423 (a)* dell’Fdca, precisa che sia disposto un ritiro dell’alimento nel caso in cui sussista una “*reasonable probability*” che esso sia nocivo alla salute umana. Peraltro, nel caso in cui il responsabile non provveda volontariamente alla sospensione della circolazione ed al ritiro dal mercato della merce indicata dall’amministrazione, quest’ultimo può intimare il ritiro urgente con ordine scritto sia al responsabile, sia a tutti coloro che nell’ambito della filiera abbiano partecipato alla sua trasformazione. Il potere di “*recall*” della Fda è dunque oggi collegato ad una mera “ragionevole probabilità” di un danno alla salute, che può anche essere futuro, quindi solo ipotetico⁵.

Si noti che a differenza della c.d. *general food law* europea, in cui i requisiti di sicurezza degli alimenti sono indicati con due formule generiche (dannosità alla salute e inadattabilità al consumo umano) di difficile lettura⁶, l’art. 402 specifica esattamente quando

un alimento è “*adulterated*”, lasciando così poco spazio ad interpretazioni.

In secondo luogo, la *section 102* dell’Fsm novella le regole della “*Registration of Food Facilities*”, rendendo obbligatorio un rinnovo biennale della registrazione, seppur - nel caso in cui non ci siano novità soggettive (sugli assetti dell’impresa) ed oggettive (sulle attività produttive dello stabilimento) - con un “*abbreviated registration renewal process*”. Rilevante ai nostri fini è la possibilità che la registrazione sia sospesa nel caso in cui vi sia «*a reasonable probability of causing serious adverse health consequences or death to humans or animals*».

Infine, deve sottolinearsi che l’Fsm ha introdotto lo strumento della “tracciabilità” altresì nella *food law* statunitense. Invero, la norma dispone che l’Fda stabilisca «*a product tracing system to receive information that improves the capacity to effectively and rapidly track and trace food that is in the United States or offered for import into the United States*». Quindi obbligo che si riferisce non solo agli operatori interni, ma altresì agli importatori.

In riferimento alla importazione di alimenti dalla UE, la *section 301* dell’Fsm (che modifica la *section 805* del Fdca) precisa chiaramente che tutti i requisiti di sicurezza degli alimenti e i piani Haccp di autocontrollo e monitoraggio negli stabilimenti che si applicano per la circolazione degli alimenti all’interno del mercato statunitense trovano altresì applicazione per gli alimenti importati e quindi agli stabilimenti esteri. Il soggetto destinatario di tutti i provvedimenti emessi dalla Fda non è direttamente l’esportatore straniero, bensì l’importatore. Si tratta, a ben vedere, di formula analoga a quella utilizzata nell’UE nella direttiva sulla responsabilità del prodotto difettoso per individuare il soggetto destinatario della responsabilità, il quale chiaramente deve essere presente sul territorio dello Stato ove avviene il danno.

Invero, per quanto riguarda la registrazione, la *section 415(a)* del Fdca precisa che «*any facility engaged in manufacturing, processing, packing, or holding food for consumption in the United States be registered*» e suddivide tra i “*domestic facility*” e i “*foreign facility*”, questi ultimi registrati da «*the owner, operator, or agent in charge of the facility shall submit a registration to the Secretary and shall include with the registration the name of the United States agent for the facility*».

Appare rilevante segnalare come la registrazione dell’importatore e dei *facility* attribuisca una vera e propria funzione esclusiva in capo ai soggetti che la detengono. E in tal senso si evidenziano tre diversi spunti di riflessione (che in questa sede non approfondiremo): una in riferimento alla differenza tra il sistema di allarme rapido europeo, dove non esiste una attività di selezione preventiva dei soggetti che possono importare alimenti all’interno dei confini comunitari; la seconda in riferimento alla ultraterritorialità delle disposizioni Usa, che vanno ad incidere su stabilimenti situati in altri Paesi (anche se si consideri che, ad esempio, l’Agenzia unica alimentare cinese richiede il preventivo accreditamento dello Stato esportatore); l’ultima, e forse la più rilevante, in riferimento alla natura di tale registrazione, che attribuisce a soggetti privati una funzione di tipo pubblicistico e che quindi ricorda gli organismi di certificazione nel diritto europeo (ai sensi del reg. n. 765/2008).

Considerazioni conclusive

La promulgazione dell’Fsm ha plurimi significati e conseguenze, anche (e soprattutto) per gli esportatori di alimenti europei verso il mercato statunitense. Vi è stato difatti un avvicinamento delle regole US a quelle europee sui requisiti di sicurezza degli alimenti, sugli obblighi di processo nelle fasi di trasformazione e manipolazione dei prodotti, sull’obbligo di tracciabilità su tutta la filiera, nonché - soprattutto - nella possibilità della amministrazione di intervenire in via preventiva, in caso di “ragionevole probabilità”, per tutelare la salute pubblica. Intervento che è potenzialmente assai esteso, sino a creare una sorta di extra-territorialità dei poteri di controllo e di ispezione della Fda, finalizzati alla verifica preventiva delle condizioni di accesso degli alimenti nel mercato US.

In questo senso, si potrebbe parlare di un principio di precauzione “moderato” che trova riconoscimento nel sistema di *food law*

statunitense. Non vi è un riconoscimento della mera incertezza scientifica per sospendere gli effetti della “Food Facility Registration” o per effettuare il ritiro dei prodotti dal mercato, ma la locuzione utilizzata dal legislatore US, la “reasonable probability” anticipa considerevolmente la tutela sotto il profilo temporale.

Non solo. Prevedendo la *section* 415 del Fdca (come novellata dal Fsm) che sia il “registrant” a dover fornire le prove del fatto che il prodotto non sia nocivo alla salute dell’uomo per poter annullare gli effetti della sospensione, si ha la analoga questione dell’onere di un prova di un fatto negativo (la probabile mancanza di nocività dell’alimento per la salute dell’uomo) che il combinato disposto degli artt. 14, 17 e 19 del reg. 178/2002 pone in Europa, particolarmente gravosa per l’operatore alimentare trattandosi di un fatto negativo indeterminato nelle sue coordinate spazio-temporali (Bruno, 2003).

Certamente l’introduzione dell’Fsm ha avuto come conseguenza fondamentale di complicare sotto il profilo operativo-procedurale le attività degli importatori, creando ulteriori costi, oltre quelli già esistenti per l’asimmetria regolamentare, in capo alle imprese alimentari. Tuttavia, si potrebbe ritenere l’occasione dell’accordo di libero scambio tra US e UE come una occasione irripetibile di armonizzazione delle regole, con *standard* comuni – oltre che sanitari – altresì procedurali.

Un’ultima considerazione. L’Fsm nulla dice in riferimento al riconoscimento dell’origine come canone obbligatorio nella comunicazione al consumatore dell’alimento. Si tratta di un provvedimento legislativo sulla *food safety*, quindi probabilmente esterno al perimetro del riconoscimento delle indicazioni geografiche. Certo è che il dibattito sul loro riconoscimento è aperto anche tra la dottrina di *food law* nordamericana (cfr. Roberts e Alsbrock, 2005), il cui insegnamento peraltro si sta diffondendo velocemente in molte delle più autorevoli *School of Law*, ma – anche considerando la difficoltosa evoluzione della esperienza europea, dove sembrerebbero riemergere barriere intracomunitarie (Costato *et al.*, 2013; Albisinni, 2009) – non sarà facile nel prossimo accordo di libero scambio (Costato *et al.*, 2013; Albisinni, 2009)⁷ trovare un punto di incontro virtuoso per le imprese alimentari italiane, particolarmente vocate all’export di alimenti di qualità e tradizionali. Ma questa è un’altra storia.

Note

¹ Si veda in merito Germanò (2002) e Benozzo (2002), nonché la bibliografia e la giurisprudenza citata.

² Sulla quale si veda Adornato (2009) e Adornato (2008).

³ Interessante in tale contesto come viene attuata, dall’interno e dall’esterno, la “trasparenza” sul flusso di informazioni tra istituzioni, imprese e cittadini. Sul punto si vedano le riflessioni di Albisinni (2014), ancora inedite, che abbiamo potuto leggere per gentile concessione dell’Autore.

⁴ Il Fdca specifica alla *section* 341 le modalità con cui devono essere approvati gli *standard* tecnici per gli alimenti e le eccezioni. La Fda indica come *standard* di qualità nel food processing le *Current Good Manufacturing Practices* (Cgpm), disciplinate nel settore alimentare.

⁵ Sul punto Brew e Roberts, *Food Safety at the Crossroads: How Fsm is Changing the Landscape, Managing Outbreaks and Recalls*, che abbiamo potuto leggere per cortese gentilezza degli autori.

⁶ E’ l’art. 14 del reg. 178/2002, sul quale si rimanda a Germanò (2008) e Bruno (2003).

⁷ Ci riferiamo alla negoziazione in corso sull’Accordo di libero scambio UE-Usa. *Transatlantic Trade and Investment Partnership* - Ttip.

Riferimenti bibliografici

- Adornato F. (2009), Sicurezza alimentare e Autorità indipendenti, in *Agricoltura, Istituzioni, Mercati*, n. 3, 2004
- Adornato F. (2008), L’autorità europea della sicurezza alimentare, in *Diritto alimentare, Mercato e Sicurezza*, Milano
- Albisinni F. (2009), *Strumentario di diritto alimentare europeo*, Torino
- Albisinni F. (2014), *Trasparenza, crisi e innovazione in EU Food Law*, Relazione alla Ucla-Harvard Law School Food Law and Policy Conference October 24-25, 2014
- Benozzo M. (2002), La disciplina statunitense delle biotecnologie in agricoltura, in Germanò (a cura di), *La disciplina giuridica dell’agricoltura biotecnologica*, Milano
- Bruno F. (2003), Commento all’art. 14, in Idaic (a cura), *Commentario “La sicurezza alimentare nell’Unione Europea, in Le nuove leggi civ. commentate*, 114 e ss.

- Costato L., Borghi P., Rizzoli S. (2013), *Compendio di diritto alimentare*, VI edizione, Cedam
- Germanò A. (2002), Gli aspetti giuridici dell’agricoltura biotecnologica, in Germanò A. (cura), *La disciplina giuridica dell’agricoltura biotecnologica*, Milano
- Germanò A. (2008), Il mercato alimentare e la sicurezza dei prodotti, in *Riv. dir. agrario*, I, 99 e ss
- Roberts e Alsbrock (2005), United States Food Law Update, in *Journal’s Food Law and Policy*, 187

Negoziati commerciali e nuovi equilibri tra Usa, Area del Pacifico e UE

Cristina Chirico

Introduzione

Le trattative in corso tra UE e Usa per la conclusione di un Partenariato Transatlantico su Commercio ed Investimenti (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, Ttip), nonostante i sette Round bilaterali avviati nel Giugno 2013, hanno condotto finora a pochi risultati, anche a causa dell’atteso passaggio elettorale che ha riguardato negli ultimi mesi entrambe le parti negoziali. La situazione essere sembra ora superata grazie ai recenti mutamenti politici, con l’elezione del nuovo Parlamento Europeo, la nomina della Commissione Europea e l’esito delle elezioni di Medio Termine del Congresso americano. Tuttavia, le trattative negoziali svolte dall’Amministrazione Obama e dalla Commissione Europea troveranno, più che in precedenza, un condizionamento nella volontà politica dei rispettivi organi parlamentari, non più solamente in fase di ratifica. Come ricorda il Presidente della Commissione Europea Juncker, il successo del Ttip sarà in gran parte legato alla capacità dei negoziatori di tener conto dei punti di vista espressi dal Parlamento Europeo e dal Congresso Usa. Inoltre, la mancata concessione della *Fast Track*¹ riduce i margini di indipendenza nella manovra negoziale del Governo federale (Cooper *et al.*, 2014).

La maggioranza parlamentare assegnata al Partito Repubblicano, tradizionalmente vocata a posizioni liberiste, potrà agevolare gli obiettivi di politica commerciale dell’Amministrazione Obama, rafforzando l’ambizione di chiudere l’accordo con i Paesi del Pacifico (*Transpacific Partnership*, Tpp, o Partenariato TransPacifico)² e con l’UE (Ttip) prima della conclusione del suo mandato presidenziale. In particolare, nell’attuale fase di ripresa economica, potrebbe essere condivisa un’agenda negoziale statunitense focalizzata sulla priorità di accesso ai mercati internazionali, soprattutto verso la Regione del Pacifico ed i paesi emergenti ad alta previsione di crescita.

Al contrario, l’azione del nuovo Commissario al Commercio europeo Cecilia Malmstrom sarà condizionata dall’attenzione del Parlamento europeo alle priorità difensive di tutela degli *standard* di salute, sicurezza alimentare, ambientali e dei diritti del lavoro europei, imponendo la massima trasparenza ed informazione da parte dei negoziatori in tutte le fasi negoziali. La recente pubblicazione del testo del mandato negoziale UE del Giugno 2013 (Consiglio dell’Unione Europea, 2014) riflette l’urgenza di adeguare le trattative transatlantiche alle pressioni del Parlamento e dell’opinione pubblica europei. Un primo effetto dell’accresciuto legame tra negoziatori commerciali comunitari, Parlamento e società civile riguarda la spinosa questione *Isds* (*Investor-State Dispute Settlement*)³, ovvero la soluzione delle controversie tra Investitori e Stato tramite arbitrato internazionale, cui si oppone pubblicamente la Germania. Questo contestato elemento è già stato inserito nell’accordo consolidato tra Canada e UE (*Ceta*, *Comprehensive Trade and Economic Agreement*), recentemente siglato, mettendo in discussione il buon esito della ratifica da parte di Parlamento e Consiglio Europeo. Nonostante l’ex Commissario De Gucht avesse dichiarato che, senza una soluzione alla questione delle dispute internazionali sugli investimenti, sarà

difficile l'avanzamento del processo negoziale con gli Usa, Cecilia Malmstrom, nel corso dell'Audizione al Parlamento Europeo del 29 Settembre scorso (Parlamento Europeo, 2014) ha confermato che la sua azione negoziale si fonderà sulla garanzia delle priorità per gli interessi dei cittadini europei e sul congelamento del capitolo Isda nel negoziato con gli Stati Uniti.

Priorità commerciali per gli Usa

UE ed Usa continuano a rappresentare a livello globale il principale blocco economico a forte compenetrazione, pur in assenza di istituzioni e regole comuni (Alcaro e Renda, 2013). Nel suo insieme, questo blocco costituisce quasi il 50% del Pil mondiale, un terzo del commercio internazionale di beni, il 56% degli Investimenti diretti in uscita, il 75% degli Ide in entrata. Si stima che circa un terzo del commercio transatlantico sia rappresentato da transazioni interaziendali: il 60% di tutte le affiliate estere di aziende Usa risiedono in UE; il 75% delle affiliate estere di società europee sono in Usa (Tentori e Zandonini, 2014). Le affiliate Usa rappresentano circa il 13% del Pil europeo, le affiliate europee in Usa l'11% del Pil statunitense (Lakatos e Fukui, 2013).

Tuttavia, il disallineamento in corso nelle reciproche ambizioni negoziali (posizione offensiva degli Usa, posizione difensiva dell'UE) conferma, per gli Stati Uniti, la ridotta centralità delle relazioni transatlantiche rispetto ad altri poli economici mondiali. Lo spostamento del baricentro verso il Pacifico costituisce una costante della politica commerciale del Presidente Obama: di fronte ad un'Europa ancorata ad una crisi economica non risolta ed ai conflitti interni all'area Euro, l'attuale recupero economico degli Usa potrebbe determinare un'ulteriore attrazione verso le economie emergenti di mercato, anche in virtù del consolidamento del ruolo del G20 come *asset* di stabilità economico-finanziaria globale (Tentori e Zandonini, 2014).

L'UE è la quinta destinazione delle esportazioni agricole statunitensi, dopo Cina, Canada, Messico e Giappone. Attualmente, i paesi dell'area Tpp attraggono il 42% delle esportazioni agricole totali Usa ed il 47% delle sue importazioni. L'ambizione statunitense di aprire nuovi accessi al mercato transpacifico (i 12 Paesi nel loro insieme rappresentano il 40% del Pil mondiale, l'11% della popolazione mondiale ed il 25% del commercio mondiale) è giustificata dalla centralità del Giappone nel processo di liberalizzazione commerciale nella Regione. Il mercato nipponico costituisce uno dei principali obiettivi della politica commerciale Usa nel Pacifico: considerata l'applicazione di elevate barriere tariffarie e non tariffarie a protezione del settore agroalimentare nazionale, la sottoscrizione dell'accordo regionale, unita alla disponibilità interna ad allentare i meccanismi di protezione agricola, porterebbe ad un forte innalzamento delle importazioni del Giappone dai paesi Tpp (Dyck e Arita, 2014). Si prevede (Burfisher *et al.*, 2014) che Giappone e Usa assorbiranno rispettivamente le maggiori quote di aumento di *import* e di *export* intraregionali. Per quanto riguarda il settore agricolo Usa si prevede un incremento delle esportazioni per cereali, prodotti caseari e carni. Nell'intera area dei 12 Paesi Tpp, si attende che il processo di liberalizzazione (eliminazione delle tariffe e delle quote), anche in virtù delle prospettive demografiche e di aumento del reddito familiare atteso, porterà ad un incremento del commercio intraregionale in particolare per riso, zucchero, grassi ed oli di origine animale, nonché le carni bovine, i prodotti lavorati, il pollame, con principale destinazione il Giappone. Un incremento dei flussi commerciali nell'area è atteso anche dalla riduzione delle barriere non tariffarie applicate dai paesi Tpp, con particolare riferimento alle misure Sps (misure sanitarie e fitosanitarie). Il capitolo negoziale Sps ha, tra l'altro, l'obiettivo di pervenire alla soluzione delle numerose controversie in atto tra i Paesi dell'area. Tra queste, l'applicazione australiana di misure di restrizioni dell'import di carni per motivazioni legate alla Bse; restrizioni australiane all'import di carni suine; restrizioni della Malesia dell'import di pollame; applicazione in Usa dal 2009 della *Food Safety Enhancement Act*. Il Ttip costituisce per gli Stati Uniti l'opportunità di contrattare la revisione del sistema normativo comunitario. Nonostante sia improbabile una modifica sostanziale delle tutele europee della sicurezza alimentare, potrebbero essere

raggiunte forme di convergenza e di mutuo riconoscimento (Josling e Crombez, 2013).

In linea generale, secondo il *Centre for Economic Policy Research* di Londra (Cepr, 2013), l'intero accordo Ttip determinerebbe per gli Usa un aumento complessivo dell'*export* dell'8%, per l'UE del 6%. L'80% dei potenziali guadagni economici dell'accordo deriverebbero proprio dalla riduzione delle barriere non tariffarie. Secondo uno studio del Parlamento Europeo (EP, 2014) sul solo settore agroalimentare, l'effetto combinato della liberalizzazione tariffaria e della riduzione del 25% delle barriere non tariffarie, porterebbe al 2025 le esportazioni europee verso gli Usa ad un + 56% e le esportazioni Usa verso l'UE ad un + 116%. L'analisi quantitativa, sulla base dello scenario indicato, vedrebbe un aumento dell'interscambio UE ed Usa concentrato soprattutto su carne rossa, zucchero, carne bianca. Tuttavia, per questi comparti l'effetto positivo dell'incremento dell'*export* UE sarebbe controbilanciato da un aumento ancora più elevato delle importazioni dagli Usa. Al contrario, il comparto lattiero caseario europeo potrebbe essere tra i principali beneficiari della riduzione delle tariffe all'*import* applicate dagli Usa (pari in media, per questo comparto, al 20,2%, molto superiori rispetto ad altri comparti) e, soprattutto, dalla soluzione della questione IG (indicazioni geografiche) e delle restrizioni sanitarie Usa sui prodotti ottenuti da latte non pastorizzato.

Priorità commerciali per l'Unione Europea

A differenza degli Usa, è indubbia la centralità che la conclusione del Ttip riveste per gli europei. L'UE è impegnata in numerosi processi negoziali per la creazione di accordi di libero scambio su base regionale e bilaterale, ma le prospettive di conclusione sono piuttosto lontane (è il caso del *Mercosur*, dei paesi Mediterranei, dei paesi asiatici, tra cui India e Giappone). Il principale risultato negoziale europeo degli ultimi anni è certamente la recente conclusione dell'accordo formale Ceta con il Canada, che apre prospettive di incremento degli scambi commerciali, dei servizi, l'accesso agli appalti pubblici e la tutela, seppur parziale e differenziata, di numerose indicazioni geografiche europee. Tuttavia, come indicato, la ratifica dell'accordo da parte europea e la sua entrata in vigore nel 2016 è minacciata dalla presenza delle clausole Isds (Ictsd, 2014).

A conferma della priorità politica del Ttip, il nuovo Presidente della Commissione Europea Juncker pone tra i primi punti dell'agenda politica per il prossimo quinquennio la ratifica di un accordo con gli Usa.

Consolidati ostacoli normativi limitano o impediscono l'accesso al mercato statunitense alle produzioni europee. Come noto, affinché vi siano reali vantaggi competitivi per le produzioni europee, i nuovi negoziatori comunitari devono garantire un livello di ambizione elevato in materia di barriere tecniche e convergenza sulle questioni non tariffarie, in particolare nella richiesta di eliminazione del differenziale tra legislazioni statale e federale statunitensi e nell'eliminazione degli ostacoli non tariffari all'ingresso delle merci. Nonostante non siano noti i documenti discussi nel corso del settimo *Round* a Washington, si apprende dalla Relazione sul settimo ciclo di Negoziati (DG Trade, Commissione Europea) la presentazione, in materia di pesticidi, di una proposta europea relativa alla facilitazione degli scambi ed ai controlli *pre-export*, con l'indicazione di progetti pilota per la soluzione della questione dell'olio di oliva e dei mirtili⁴.

Il 20% delle importazioni agricole Usa proviene dall'UE e si concentra in alcoolici (liquori e vini) e prodotti trasformati. È indubbia la priorità europea verso un maggiore accesso al mercato statunitense per i prodotti trasformati di qualità. Sulle questioni connesse ai diritti di proprietà intellettuale, i negoziati mireranno al riconoscimento delle indicazioni geografiche UE sulla base del *Trip's* integrato, "affrontando il rapporto con la loro precedente utilizzazione sul mercato statunitense al fine di risolvere in modo soddisfacente i conflitti esistenti" (Consiglio dell'Unione Europea, 2014). Tale priorità negoziale era stata precedentemente indicata dal Parlamento Europeo con la risoluzione del 23 maggio 2013 *EU trade and investment agreement negotiations with the US*, stabilendo che l'accordo dovrà tutelare i diritti di proprietà

intellettuale comprese le indicazioni geografiche. Il livello di ambizione europeo su questo elemento dovrà continuare ad essere alto, nonostante la ferma opposizione statunitense (si ricorderà la lettera firmata dalla maggioranza bipartisan dei senatori Usa nel Marzo 2014) a considerare l'accordo Ceta come un modello di possibile soluzione del conflitto tra tutela europea e diritto dei marchi commerciali Usa.

Di fatto, la reale portata innovativa del Ttip risiede nell'armonizzazione delle normative, con la creazione di regolamentazioni e *standard* comuni, influenzandogli *standard* internazionali in molte aree economiche e determinando per gli altri Paesi la necessità di adeguamento. I tre principali settori *target* del processo di armonizzazione degli *standard* nel negoziato Ttip sono meccanico, farmaceutico, agricolo.

Come indicato dal Parlamento Europeo, "l'allineamento delle norme tecniche di regolamentazione garantirebbe che l'UE e gli Stati Uniti continuino a definire *standard* mondiali e spianerebbero la via alla creazione di norme internazionali" (Parlamento Europeo, 2013).

Qui risiede il punto di maggiore interesse del Ttip, ma anche il principale ostacolo ad una soluzione rapida del negoziato. La necessità di pervenire ad un compromesso tra gli obiettivi negoziali ed il mantenimento del sistema di tutele europee non rende fattibile il raggiungimento di un accordo a breve termine. L'obbligo di trasparenza nel processo negoziale imposto dal Parlamento Europeo e la crescente attenzione da parte dell'opinione pubblica riducono il margine di libertà nella conduzione delle trattative da parte dei negoziatori comunitari, che non potranno concedere limitazioni agli *standard* europei sulla salute, sicurezza alimentare, protezione dei dati personali dei cittadini o la diversità culturale (Francia), ed alla giurisdizione dei Tribunali nazionali da parte di regimi speciali sulle dispute con gli investitori (Germania).

Considerazioni conclusive

Il processo di armonizzazione normativa bilaterale in ambito Ttip, più che lo smantellamento dei dazi doganali, potrebbe accrescere il recupero di una posizione dominante delle relazioni transatlantiche, e con esse dell'Unione Europea, negli equilibri globali. La creazione di *standard* comuni UE-Usa imporrebbe regole nuove ai paesi concorrenti e la necessità di una convergenza per mantenere posizioni nel mercato transatlantico. Tuttavia, l'impegno comunitario ad individuare percorsi negoziali che portino all'abbattimento degli ostacoli non tariffari statunitensi, senza intaccare il sistema delle tutele dei cittadini europei, ed il perdurante conflitto tra sistema delle denominazioni di origine e diritto statunitense sulla proprietà intellettuale, non rendono possibile né auspicabile una rapida chiusura del *Round* negoziale su questi capitoli di centrale importanza per l'Italia.

Inoltre, alcune questioni estranee all'andamento negoziale transatlantico potranno contenere l'ambizione Usa in merito ad un rapido avanzamento del Ttip e riguardano i successi della strategia di apertura commerciale nell'area del Pacifico: l'esito del negoziato tra dodici paesi impegnati nella conclusione dell'accordo Tpp; la trattativa bilaterale tra Usa e Giappone sull'accesso ai mercati agricoli e delle automobili; i rapporti tra Usa e Cina (*leader* commerciale globale estranea ai processi di integrazione regionale) tra i primi obiettivi dell'agenda internazionale del Presidente Obama. Ad esempio, il dialogo Usa-Cina per il rafforzamento delle opportunità commerciali in campo agricolo, ha portato recentemente alla rimozione da parte della Cina del blocco all'*import* di mele provenienti dallo Stato di Washington, in atto dal 2012 (Usda, 2014).

Considerata la complessa situazione, che non lascia intravedere soluzioni rapide del negoziato Ttip, è auspicabile da parte italiana e comunitaria concentrarsi sugli obiettivi negoziali con alti livelli di ambizione, senza ricercare compromessi al ribasso sulle priorità indicate, affinché il futuro accordo possa costituire una reale opportunità di recupero della centralità europea.

Note

¹ La *Trade Promotion Authority*, o *Fast Track*, è l'autorizzazione concessa dal Congresso al Presidente Usa a stringere accordi commerciali non modificabili attraverso emendamenti da parte dell'organo legislativo, che può solamente

approvare o bocciare il testo finale in fase di ratifica. L'ultima Tpa è scaduta nel 2007. Nel giugno 2013 il Presidente Obama ha chiesto al Congresso la riautorizzazione, senza finora riuscire ad ottenerla.

² Il Tpp coinvolge 12 Paesi americani ed asiatici dell'area Pacifica: Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore, Usa, Vietnam. La Cina non è inclusa nel Tpp. Il negoziato comprende 29 capitoli, tra i quali anche gli *standard* sanitari per i prodotti alimentari, ed il capitolo proprietà intellettuale.

³ L'Isds è un meccanismo di risoluzione delle controversie tra un investitore estero e lo Stato ospite di fronte ad una corte arbitrale internazionale. Tale meccanismo è attivato su iniziativa dell'investitore, nel caso in cui questi si sia sentito violato in un diritto garantito dal diritto pubblico internazionale e ritenga di ricevere un trattamento discriminatorio rispetto alle imprese domestiche. Il timore è che attraverso il ricorso all'Isds vi sia un effetto indiretto di indebolimento dell'efficacia della normativa interna del Paese ospite.

⁴ Nell'ambito delle discussioni bilaterali sul tema del limite massimo di residui di pesticidi ammesso nel prodotto finito in Usa ed in UE (*Mrl maximum residue limits*), l'UE ha posto all'attenzione la questione dell'olio di oliva, su cui gli Usa applicano un residuo massimo autorizzato inferiore a quello ammesso in UE, compromettendo le esportazioni europee nel mercato americano.

Riferimenti bibliografici

- Alcaro R. e Renda A. (2013), "Il partenariato transatlantico su commercio ed investimenti: presupposti e prospettive", *Osservatorio di Politica Internazionale n.8*, Istituto Affari Internazionali
- Burfisher M., Dyck J., Meade B., Mitchell L., Waino J., Zahniser S., Arita S., Beckman J. (2014), "Agriculture in the Trans-Pacific Partnership", Ers, Usa
- Cepr (Centre for Economic Policy Research) (2013), "Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment", London
- Commissione Europea (2014) "Relazione sul settimo ciclo di negoziati, 29 settembre-3 ottobre 2014", Commissione Europea
- Consiglio dell'Unione Europea (2014) "Direttive di negoziato sul Partenariato transatlantico per gli scambi e gli investimenti tra l'Unione europea e gli Stati Uniti d'America" declassificazione ST 11103/13
- Cooper W., Ferguson I., Beth R. (2014), "Trade promotion Authority, frequently asked questions", Cornell University
- European Parliament, DG for Internal Policies, Policy Department Structural and Cohesion Policies (2014), "Risk and opportunities for the EU agri-food sector in a possible EU-US trade agreement"
- Ictsd (2014), "EU, Canada Sign Trade Deal as Germany Raises Isds Questions", Bridges, Ictsd.
- Josling T. e Crombez C. (2013), "The Political Economy of Transatlantic Free Trade", The Europe Center Publication, Stanford University
- Lakatos C. e Fukui T. (2013), "EU-US Economic Linkages: the role of Multinationals and Intra-firm Trade" Chief Economist Note, DG Trade, European Commission
- Parlamento Europeo (2013), Risoluzione "EU trade and Investment agreement negotiations with the US"
- Parlamento Europeo, Commissione per il Commercio Internazionale (2014), Resoconto integrale Audizione di Cecilia Malmstrom, Commissario Designato (Commercio) 29 Settembre 2014, Parlamento Europeo
- Tentori, D. e Zandonini, M. (2014), The Future of the Transatlantic Economic Relationship: Opportunities and Challenges towards the Ttip, *Transworld Working Papers n.35*, Istituto Affari Internazionali
- Usda (2014), News Release "China Lifts Suspension on Washington State Apples"

Invito a contribuire ad agrireregionieuropa

Chi lo desidera può contribuire con un proprio articolo o commento ad articoli già pubblicati. Il relativo file va inviato all'indirizzo e-mail: redazione@agrireregionieuropa.it, scrivendo nell'oggetto del messaggio "agrireregionieuropa". I contributi valutati positivamente dai revisori anonimi e dal comitato di redazione saranno pubblicati nei numeri successivi della rivista. I lavori vanno redatti rispettando le norme editoriali pubblicate sul sito www.agrireregionieuropa.it.

Tutela del consumatore e profili penali della disciplina delle frodi alimentari

Stefano Masini

Esigenze di riforma della disciplina sanzionatoria e fattori di trasformazione economica e istituzionale

L'interesse scientifico diretto ad una periodica rivisitazione del sistema sanzionatorio in materia alimentare risponde alla verifica dell'adeguatezza nel contrasto alle forme sempre più insidiose delle condotte criminali, in vista dell'effettività della tutela della salute e degli interessi economici coinvolti, a vario titolo, nelle dinamiche di mercato.

Peraltro, costantemente riproposta è la denuncia dell'insufficienza e dei difetti del sistema, appellando la tecnica legislativa come rudimentale e maldestra, destinata a smarrirsi in una minuta casistica, di per sé, episodica e in conseguenza incompleta (Azzali, 1970).

Nell'esame dei meccanismi di tutela previsti dalla disciplina di settore sembra, dunque, di scarsa utilità ritornare sulla descrizione delle singole fattispecie incriminatrici, sia pure alla luce delle diverse questioni interpretative sollevate, quanto soffermarsi – anche attraverso un mero richiamo – intorno a fattori che, sul piano sostanziale, motivano il succedersi delle singole previsioni, a partire dalle nuove acquisizioni scientifiche e dalle innovazioni tecnologiche fino alle ricorrenti pressioni dell'opinione pubblica attivate in occasione delle ripetute e recenti crisi alimentari.

In particolare, si tratta, però, di spostare l'analisi sulla complicazione delle fonti, conseguente all'intervento della normativa europea, quale attore più accreditato della disordinata proliferazione sanzionatoria.

Le trasformazioni del contesto ordinamentale inducono, infatti, a sviluppare una più impegnativa riflessione che, mettendo in discussione la tradizionale «inerenza del diritto penale alle più intime prerogative della sovranità nazionale e, per tale tramite, alle stesse radici culturali del popolo di riferimento» (Militello, 2014), suscita seri interrogativi sulla rilevanza dei vincoli assunti a livello extra-statale rispetto alle scelte politico-criminali, oltre che sulla capacità di *enforcement* da dispiegare contro fenomeni in grado di pregiudicare l'ordine del mercato e la sostanza di diritti sociali.

Meccanismi di regolazione del mercato e predisposizione di sanzioni

Va osservato, sul punto, come la criminalità anche in materia abbia assunto una dimensione transnazionale a causa del carattere globale dell'economia insofferente a qualsiasi vincolo o limite alla circolazione dei capitali impiegati spesso in operazioni speculative o per sottrarsi all'imposizione fiscale, sfruttando il ribaltamento intervenuto a svantaggio dei poteri di ogni singolo Stato.

E ciò rivela l'incapacità delle politiche nazionali di promuovere meccanismi di regolazione e di controllo del mercato proprio sul piano dell'intervento di contrasto alla deregolazione dell'economia, capace di sottrarsi ai controlli giuridici realizzati dagli ordinamenti statali a fronte delle esternalità negative connesse alla mobilità degli scambi.

Tra gli obiettivi dell'Unione europea si rintraccia, così, quello relativo alla possibilità di adottare norme minime comuni per quanto riguarda la definizione dei reati (Sicurella, 2005), mentre la tecnica attraverso cui si procede normalmente all'inserimento di sanzioni per la violazione dei singoli precetti è costituita dal rinvio dettagliato previsto in sede di recepimento o di applicazione delle varie fonti che si succedono nella materia.

In sostanza, al fine di evitare che la diversità degli ordinamenti possa costituire una forma di resistenza alla uniforme applicazione di principi e regole, viene proposto l'invito a predisporre, alla luce di parametri sostanziali, un apposito catalogo di sanzioni,

innescando un processo di ridefinizione dei confini del penalmente rilevante.

Ad esempio, il recepimento del Reg. (CE) 178/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio del 28 gennaio 2002 che stabilisce i principi e i requisiti generali della legislazione alimentare, istituisce l'Autorità europea per la sicurezza alimentare e fissa procedure nel campo della sicurezza alimentare ha definito un processo di cooperazione tra le istituzioni europee e lo Stato¹ (Jannarelli, 2011) per quanto riguarda la predisposizione dell'apparato di sanzioni dirette ad assicurare la tutela degli interessi coinvolti in osservanza ad una clausola di proporzionalità, effettività e dissuasività.

Se non che, a dispetto della qualificazione formale delle sanzioni, amministrative o penali, coinvolte dalla violazione delle singole fattispecie, l'obiettivo avuto di mira dal legislatore europeo di conseguire l'effettivo controllo dell'economia produttiva non appare privo di conseguenze sul piano della precisa determinazione dei beni oggetto della tutela.

Riconoscimento dei diritti del consumatore nell'ordinamento europeo e diversa prospettiva di tutela da parte del Codice penale

Invero, già agli esordi del processo di integrazione europea si avvertiva che «non solo il contenuto precettivo di una disciplina, ma anche la sua intensità misurata dal rigore delle sanzioni che la presidiano, possa avere un'incidenza diretta sull'instaurazione e sul funzionamento del mercato comune» (Pedrazzi, 2003).

Ma se il disegno di progressiva armonizzazione della disciplina di mercato e di concorrenza è avanzato con molto realismo, se bene non senza difficoltà, risulta trascurata la riflessione sull'accennata difficoltà di coordinare l'ampiezza e l'articolazione del mercato e la devianza provocata dalla concentrazione dei capitali e dalla convenienza degli investimenti per mezzo della tradizionale strumentazione messa a disposizione dal diritto penale di fonte statale.

Il frutto dell'ideologia liberista viene messo a nudo dall'alterazione delle relazioni instaurate tra ordinamenti, nel senso che «non sono più gli Stati che garantiscono la concorrenza tra le imprese, ma sono le grandi imprese che mettono in concorrenza gli Stati, soprattutto gli Stati più deboli, andando ad investire dove massima è la possibilità di sfruttare il lavoro, di inquinare e devastare l'ambiente e di corrompere i governi» (Ferrajoli, 2013).

Il tentativo di ristabilire le regole del gioco (Rossi, 2006), ripristinando la necessaria corrispondenza tra la struttura degli ordinamenti giuridici e l'effettiva capacità di regolazione della vita economica in vista degli interessi generali, almeno con riguardo al moderno sistema agroalimentare, conferma la chiave di lettura unificante della generazione di funzioni di garanzia dei diritti e di repressione dei reati, in una cornice di derivazione europea.

Lo spunto può essere offerto dal progressivo riconoscimento del consumatore in quanto «portatore di diritti della persona che costituiscono un limite naturale all'attività dell'impresa» (Alpa, 2009) e dalla contestuale ricerca dell'interesse le cui offese siano legislativamente previste quali costitutive di reato.

La sistematica interna del Titolo VIII, Libro II («Dei delitti in particolare») del Codice penale, al di là della distinzione, nominalisticamente intestata nella rubrica dei due primi capi «Delitti contro la economia pubblica» e «Delitti contro l'industria e il commercio», non lascia, del resto, dubitare che, «nell'insieme delle attività economiche che si svolgono nell'ambito della nazione [...] colte nel loro reciproco coordinamento e condizionamento, in quanto confluiscono in un sistema unitario» (Pedrazzi, 1965), sia del tutto eclissata la rilevanza di quella figura con tutte le conseguenze che ne discendono rispetto alla violazione di diritti ed obblighi tra il contraente forte e quello debole.

Che la dimensione del consumo sia estranea al progetto di regolazione penalistica della materia in funzione della tutela di personali e determinati interessi e diritti si spiega facilmente per ragioni storiche, tenendo a mente la data di emanazione dello stesso Codice, se è vero che nella Relazione ministeriale sul progetto, all'interno di una visione dichiaratamente corporativa (Fornasari, 1994), era sottolineata l'esigenza di operare un

organico raggruppamento delle «sanzioni intese a costituire una compiuta tutela del pubblico interesse al corretto, libero e normale svolgimento di fattori della produzione e della ricchezza nazionale».

Scarso è rimasto, dunque, l'interesse ad approfondire la reale incidenza delle incriminazioni rispetto alla soglia di protezione degli interessi dei consumatori di alimenti non ostante le crescenti aspettative suscitate dalla punibilità di condotte imprenditoriali lesive della salute, nella sua dimensione attiva, riferita a ciascun individuo artefice e responsabile della propria vita e alla stessa collettività.

Tra la dicitura chiunque, che apre la formulazione delle diverse norme poste nel Codice a presidio dell'incolumità pubblica e la segnalata emersione della nozione di consumatore, che voglia soddisfare i propri bisogni alimentari al riparo della perdita di *chances* rilevanti sul piano del benessere fisico e psichico, si interpone un diaframma che, necessariamente, storicizza le ragioni di una profonda trasformazione della nozione di salute rispetto all'esercizio di una serie di pretese che allargano la necessità di tutela del potenziale bersaglio.

Ad esempio, seguendo un'evidente linea di continuità storico-culturale con il modello del Codice, la stessa frode in commercio destinata a sanzionare la sleale esecuzione, mediante dazione di un bene diverso da quello pattuito o dichiarato, di qualsiasi negozio che preveda l'obbligo di consegnare una cosa mobile per un'altra, finisce per lasciare ai margini dell'analisi che, *l'aliud pro alio*, trattandosi di alimenti, venga ad incidere sui requisiti di sicurezza e, dunque, sulla idoneità materiale-sostanziale all'immissione in commercio.

Emersione della sicurezza ed effettività delle scelte punitive

Così, una volta che la sicurezza sia individuata quale bene giuridico necessariamente strumentale non solo alla tutela della salute – di cui arricchisce anche in una logica precauzionale i contenuti di anticipata tutela – ma allo stesso governo dei processi produttivi e ai meccanismi di circolazione dei prodotti alimentari, la base ideologico-sociale del Codice penale si presta ad una necessaria rivisitazione per quanto riguarda il concetto di economia pubblica, non certamente definito nella sua estensione più vasta, ma ritagliato almeno a quella sua parte che concerne le offese ai consumatori che operano nel mercato agroalimentare.

Coesistono, invero, nella tradizionale sistemica, ragioni esplicite di una tutela polivalente (Pedrazzi, 1971) che risponde alla disciplina della produzione e dello scambio di un particolare genere di prodotti destinati, con l'ingestione, a interferire con le condizioni elementari della salute, ma le direttive del relativo svolgimento non sono destinate ad intrecciarsi e connotare di maggiore effettività le scelte punitive e il disvalore conseguente all'incidenza offensiva delle condotte criminali. La moltiplicazione delle prospettive di intervento proposte a livello europeo (Bernardi, 2002) porta naturalmente con sé la frantumazione delle norme specialistiche di riferimento e la tutela giuridica riservata ai tradizionali beni inseriti lungo il doppio binario (Pedrazzi, 1971), vincolato a parametri alternativi di intervento salute-economia, si arricchisce di originali strumenti applicativi la cui previsione è il risultato del collegamento interdisciplinare con le scienze e le tecnologie, con la estensione di circuiti di circolazione dei prodotti, con la complessità operativa delle filiere agro-alimentari, fino alla distribuzione al consumatore finale.

Sopra tutto, però, l'innesto in meccanismi e procedure operative in grado di monitorare e gestire i rischi e intervenire, al tempo stesso, in modo rapido ed efficace, a garanzia del funzionamento del mercato è destinato a connotare in termini pluri offensivi la condotta dell'operatore alimentare anche quando proceda all'adulterazione, alla contraffazione o, comunque, alla sofisticazione di alimenti, realizzando una palese violazione all'ordinato svolgersi delle relazioni concorrenziali, così come, nel caso in cui si ponga in essere una condotta fraudolenta o ingannevole non può sfuggire l'importanza di riconfigurare i fatti ricadenti nella previsione della fattispecie incriminatrice, tenendo conto delle esigenze di tutela di interessi collettivi e diffusi attinenti alla salute.

L'art. 14 del Reg. (CE) 178/2002 cit. stabilisce – e ciò risulta ampiamente indagato dalla dottrina (Costato *et al.*, 2013) – che gli alimenti a rischio non possono essere immessi sul mercato. Ma quando possiamo considerare tale un singolo prodotto destinato all'immissione in commercio? In effetti, l'enunciato normativo esaurisce la casistica: nel caso in cui sia accertato che provochi un danno alla salute o, alternativamente, si presenti inidoneo al consumo. Sì che, anche le informazioni incidono sulla ricostruzione del profilo di sicurezza in ragione delle modalità di utilizzo e la relativa manipolazione potrebbe essere inserita in una cornice di palese aggressione dello stato di complessivo benessere e di pieno sviluppo delle funzioni fisiche e psichiche della persona non riducibile alla compromissione della salute in relazione alla messa in vendita di prodotti privi delle qualità promesse o, comunque, veicolati mediante dati, notizie o riferimenti falsi o ingannevoli.

A conferma di ciò, si può, ancora, osservare che lo stesso art. 8 del regolamento richiamato stabilisce che la legislazione alimentare si propone di intervenire a presidio degli interessi economici dei consumatori con il contrasto delle pratiche fraudolente e ingannevoli non che dell'adulterazione degli alimenti e contro ogni altro tipo di pratica in grado di fuorviare scelte consapevoli, vale a dire rappresentando comportamenti incriminati tipicamente all'interno della tradizionale categoria dei reati di pericolo.

Organizzazione della filiera, responsabilità degli operatori e repressione dei reati alimentari

Anche non volendo assegnare particolare rilievo alle critiche successivamente fondate sul disordine della disciplina e sulla continua precarietà del suo assetto si è, comunque, intuito ben presto che il modello penalistico, modulato in una prospettiva che è stata definita molecolare (Piergallini, 2004), risultasse inidoneo alla repressione e, prima ancora, alla prevenzione degli illeciti connessi al soddisfacimento dei bisogni alimentari.

In particolare, tenuto conto delle moderne forme di organizzazione dei circuiti commerciali della distribuzione, la mancata coincidenza dell'operatore a cui sia riferita la messa in circolazione degli alimenti con quello a cui sia imputabile la minaccia di aggressione, non solo fa cadere la ricorrenza del dolo nella struttura della fattispecie incriminatrice, dimenticando il turbamento sociale meritevole di più severa punizione, quanto, sopra tutto, evidenzia le difficoltà di arretramento della tutela.

In relazione alla tecnica di costruzione della fattispecie di illecito l'inserimento del bene sicurezza incide, invece, sulla diretta individuazione delle modalità di attivazione della responsabilità, senza né pure procedere all'accertamento della derivazione causale del pericolo per la salute ovvero del pregiudizio dell'economia dalla condotta dell'agente, una volta che sia oggettivamente rilevata la violazione delle procedure previste per la prevenzione e la gestione dei rischi inerenti ad alimenti destinati al consumo ed immessi sul mercato.

Né si tratta di legittimare l'incriminazione di un rischio, quando non si possa fornire alcun chiarimento circa l'effettiva pericolosità di un prodotto, tornando a far leva su spregiudicate congetture di offesa, ma di ricercare la normale interazione causale che lega una data condotta sviluppata nelle diverse fasi di produzione, trasformazione e distribuzione all'incidenza del rischio.

D'altra parte, sembra essenziale proprio la segmentazione delle fasi e la successiva ricomposizione sistemica in una dimensione di filiera in cui ciascun operatore sia chiamato a rispondere per quella parte del processo produttivo su cui possa ragionevolmente intervenire secondo un criterio di diretta imputazione, in quanto si tratta di proporre attraverso l'anticipazione della soglia di intervento, da prima, l'adozione di cautele doverose e, conseguentemente, il recupero della maggiore effettività degli strumenti sanzionatori.

Si muove, infatti, nella direzione di spostare l'interesse dalla ricerca di sanzioni minuziosamente calibrate sulla natura dell'illecito a quella, logicamente attinente ad un momento anteriore, del soggetto da responsabilizzare e (poi) da sanzionare, al fine di

incidere concretamente sull'offensività delle condotte in un'area di manifesta irritazione sociale.

Ci si limita, in proposito, a sottolineare che, anche quando il destinatario della frode alimentare non sia uscito dall'anonimato, la fase commerciale in cui si può intervenire per il contrasto di comportamenti che rivelano la connotazione lesiva della fiducia negli scambi commerciali (artt. 516 e 517 cod. pen.) resta quella finale di distribuzione al consumo o, al limite, di esposizione in pubblici esercizi o di offerta in vendita attraverso la proposta di listini e *reclame*, con una evidente attenuazione della finalità di graduare la risposta sanzionatoria; mentre, nel caso vero e proprio della frode (art. 515 cod. pen.), la condotta coinvolge soltanto l'esito finale del percorso dal campo alla tavola e, cioè, quello della cessione al consumatore finale.

Diligenza organizzativa e accertamento della responsabilità

Proprio in quanto sull'operatore alimentare incombe l'obbligo di realizzare efficienti meccanismi di controllo in grado di evitare che in ciascuna fase della filiera possano individuarsi patologie e anche sintomi di devianza, la violazione delle regole di sicurezza riguarda sempre l'assenza della dovuta diligenza, tenuto conto della qualificazione dell'attività economica e del diverso grado di complessità della organizzazione.

È utile sottolineare, al riguardo, come il punto che accomuna i comportamenti incriminati supponga l'omessa applicazione o la mancata osservanza di procedure o requisiti prescritti, di volta in volta, in ordine alle attività di produzione, trasformazione e distribuzione degli alimenti, per prevenire l'insorgere di rischi che, in tanto possono essere marginalizzati, in quanto siano introdotti adeguati investimenti aziendali.

Non suscita, peraltro, immediato interesse accertare se la singola violazione si risolva in un risultato di pericolo per la salute o di compromissione degli interessi economici dei consumatori, in quanto l'intendimento perseguito dall'operatore alimentare resta quello di preconstituirsì una identica posizione di vantaggio rispetto ai concorrenti che una corretta gestione dell'attività di impresa non consentirebbe di conseguire: ad esempio, riducendo l'operatività di strumenti o procedure di analisi del rischio e di controllo dei punti critici ovvero pregiudicando la fiducia e la libertà di scelta dei consumatori, omettendo di predisporre un'efficace rete di verifiche a garanzia che la segnalazione dell'origine dei prodotti corrisponda ai particolari *standards* qualitativi e di sicurezza attesi.

Rispetto alle dinamiche di un mercato strutturato in base alla sostanziale interdipendenza tra le economie dei singoli Stati e dagli scambi di materie prime agricole ridotte al rango di *commodity* slegate dalla domanda alimentare locale, la messa a punto di comportamenti fraudolenti risponde, sempre, ad una valutazione comparata costi-benefici ed è l'esito di «un contesto caratterizzato da una progettazione razionalmente svolta» (Alessandri, 2005).

Circolazione dei prodotti nello spazio unitario europeo e adeguatezza delle sanzioni in riferimento alla tutela della salute e degli interessi economici

Le considerazioni svolte – sia pure in modo sommario – lasciano intendere come, ai fini di una eventuale revisione delle fattispecie penali, il contenuto dei precetti e il dosaggio delle sanzioni debbano risultare il più possibile coerenti con gli atteggiamenti di valore maturati nella società (Marinucci, 1975).

È chiaro, in proposito, che la potenzialità diffusiva di danni conseguenti alla circolazione di alimenti in un mercato, comunque, confinato a livello geografico e scarsamente interessato da innovazioni tecnologiche abbia inizialmente richiesto una risposta tranquillizzante, nel caso di offesa alla salute, concepita come non rinunciabile condizione di vita della persona ovvero di aggressione al suo patrimonio.

L'obiettivo da perseguire sul piano politico-criminale, preso atto della diversità dello scenario contemporaneo e degli effetti descritti

della libera circolazione dei prodotti postula, invece, l'attivazione di misure capaci di agire sul versante della tutela di aspettative rilevanti sul piano collettivo ove si consideri la crescita esponenziale dei rischi e l'impatto sull'economia di emergenze – dalla mucca pazza all'influenza aviaria – che, nel periodo più recente, hanno mostrato la necessità di articolare una risposta multilivello e in rete per bloccare l'immissione in commercio di lotti di determinate produzioni ovvero di provvedere al richiamo in caso di acquisita disponibilità da parte dei consumatori.

In effetti, pur nella prospettiva dell'interesse a rimuovere pericoli di portata collettiva, ad esempio, evidenziati nella fattispecie di avvelenamento, resta estranea alla disciplina del Codice la configurazione dell'offesa sul piano del disastro, che meglio si attaglia alle odierne e cicliche esperienze di allarme sanitario e, sopra tutto, si combina, in modo compatibile, con la procedura di allarme rapido, che è attivata immediatamente in caso di tempestiva individuazione di un rischio potenziale ed emergente per la salute.

Nell'impatto con l'ordine alimentare europeo non si può, per altro, fare a meno di constatare la riduzione del valore d'uso delle previsioni del Codice anche sotto un altro profilo riconducibile all'accertamento del pericolo per la salute pubblica nell'ottica denunciata di una forzosa alternativa e, cioè, di risultare «inutile, perché si punisce il fatto che lo produce solo quando c'è stato anche il danno finale che avrebbe dovuto essere impedito» ovvero «indeterminato, perché se non è così concreto e neppure può attestarsi su livelli di astrazione troppo formalizzati, presenta uno spazio applicativo grigio, un margine incerto» (Donini, 2014).

Quel che non può mancare di rilevare è, invece, che la violazione delle regole inerenti alle diverse fasi di organizzazione della filiera suscettibili di esporre al rischio la salute dei consumatori a fronte di condizioni di insicurezza, sia tale da configurare un oggetto di tutela del tutto specifico all'esplicarsi della (singola) attività produttiva.

Ciò richiede che le tipologie sanzionatorie destinate a rafforzare il rispetto delle soglie avanzate di tutela della salute e degli interessi economici dei consumatori debbano essere supportate, nell'occasione di una seria e complessiva revisione della disciplina (Donini, 2007), da più specifici strumenti ed adeguate opzioni di intervento in ordine a fatti derivanti dalle modalità di produzione.

L'oggetto generico della tutela giuridica sembra, infatti, da individuare nell'ordine alimentare di mercato (Piccinno, 1988) in modo da ricostruire, dalla raccolta fino alla immissione in consumo, tutte le fasi dell'organizzazione, mettendo al riparo la sicurezza dell'approvvigionamento di prodotti idonei al consumo dalle condotte di operatori normalmente consapevoli della violazione di obblighi preventivo-cautelari suscettibili di esporre a rischio la salute dei consumatori ed alterare i meccanismi di concorrenza.

Note

¹ Il rinvio è al d.lgs. 5 aprile 2006, n. 190 Disciplina sanzionatoria per le violazioni del regolamento (CE) n. 178/2002 che stabilisce i principi e i requisiti generali della legislazione alimentare, istituisce l'Autorità europea per la sicurezza alimentare e fissa procedure nel settore della sicurezza alimentare.

Riferimenti bibliografici

- Alessandri S. (2005), Attività d'impresa e responsabilità penali, in *Riv. it. dir. proc. pen.*, 537
- Alpa G., (2009), La codificazione del diritto dei consumatori. Aspetti di diritto comparato, in *Nuova giur. civ. comm.*, II, 243
- Azzali G. (1970), Osservazioni in tema di frodi alimentari, in *Riv. it. dir. proc. pen.*, 27
- Bernardi A. (2002), Il processo di razionalizzazione del sistema sanzionatorio alimentare tra Codice e leggi speciali, in *Riv. trim. dir. pen. ec.*, 67
- Costato L., Borghi P. e Rizzioli S. (2013), *Compendio di diritto alimentare*, Cedam, Padova, 90
- Donini M. (2014), Reati di pericolo e salute pubblica. Gli illeciti di prevenzione alimentare al crocevia della riforma penale, in *La sicurezza agroalimentare nella prospettiva europea. Prevenzione, repressione* (a cura) L. Foffani, A. Doval Pais, D. Castronuovo, Milano, 637

- Donini M. (2007), Modelli di illecito penale minore. Un contributo alla riforma dei reati di pericolo contro la salute pubblica, in *La riforma dei reati contro la salute pubblica. Sicurezza del lavoro, sicurezza alimentare, sicurezza dei prodotti* (a cura) M. Donini e D. Castronuovo, Cedam, Padova, 201
- Ferrajoli L. (2013), Dei diritti e delle garanzie. Conversazione con Mauro Barberis, Il Mulino, Bologna, 169-170
- Fornasari G. (1994), Il concetto di economia pubblica nel diritto penale. Spunti esegetici e prospettive di riforma, Giuffrè, Milano, 4
- Jannarelli A. (2011), Il regolamento n. 178/2002: considerazioni generali, in *Profili giuridici del sistema agro-ambientale tra ascesa e crisi della globalizzazione*, Bari, 217
- Marinucci G. (1975), Politica criminale e riforma penale, in *Dem. dir.*, 80
- Militello V. (2014), L'identità della scienza giuridica penale nell'ordinamento multilivello, in *Riv. it. dir. proc. pen.*, 114
- Pedrazzi C. (1965), voce Economia pubblica, industria e commercio (delitti contro la), in *Enc. dir.*, vol. XIV, Giuffrè, Milano, 279
- Pedrazzi C. (1971), Le direttrici della tutela penale in materia alimentare, in *Problemi penali in tema di frodi alimentari*, Giuffrè, Milano
- Pedrazzi C. (2003), Il ravvicinamento delle legislazioni penali nell'ambito della comunità economica europea, in *Diritto penale. I. Scritti di Parte generale*, Milano, 403
- Piccinno R. (1988), Diritto penale alimentare (Dottrina e giurisprudenza), Utet, Torino, 1 ss
- Piergallini C. (2004), Danno da prodotto e responsabilità penale. Profili dommatici e politico-criminali, Giuffrè, Milano, 1-39
- Rossi G. (2006), *Il gioco delle regole*, Adelphi, Milano
- Sicurella R. (2005), Diritto penale e competenze dell'Unione europea, Giuffrè, Milano

Ogm e produzioni di qualità: la riforma delle regole sulla convivenza

Matteo Benozzo

Introduzione

È notizia dello scorso mese di agosto: in Italia e nel Vecchio Continente, Monsanto ha deciso di abbandonare le coltivazioni di organismi geneticamente modificati (ogm) sul presupposto che «le biotecnologie sono un importante strumento di sviluppo sostenibile in agricoltura», ma in assenza di «un ampio supporto politico, una rilevante domanda degli agricoltori e... un sistema regolatorio chiaro e applicabile», la Monsanto ritiene di non poter far altro che rinunciare alla messa in coltura dell'unico mais gm (geneticamente modificato) brevettato e munito di autorizzazione in Europa, concentrando il proprio «business europeo esclusivamente sull'agricoltura convenzionale»¹.

La decisione, all'indomani dell'ennesima dimostrazione europea di diffidare velatamente dei (se non proprio avversare i) prodotti dell'ingegneria genetica, risuona come una resa dell'impresa *biotech* dinanzi ad un sistema giuridico che da sempre si è caratterizzato per una "insofferenza" verso le biotecnologie; una ostilità che dagli inizi degli anni '90 si è venuta alimentando dal basso, da spinte locali e posizioni territoriali contrarie ad una agricoltura non convenzionale, tradizionale o biologica, nell'intento di preservare l'esistente rispetto ad un'innovazione incerta nei risultati (anche economici) e ritenuta nebulosa nei contorni.

Il 23 luglio 2014, il Consiglio dell'Unione europea ha formalizzato la sua posizione favorevole a modificare la direttiva 12 marzo 2001, 2001/18/CE per rimettere agli Stati membri la disciplina della

coesistenza, con possibilità diretta di condizionamento delle biotecnologie, le quali, oltre a regole sovranazionali fatte di restrizioni e gestioni vincolate, potrebbero anche dover subire regole nazionali originabili da scelte di politica-economica e anche sociale.

Ma andiamo per ordine. Ossia, premettendo una breve rassegna per le biotecnologie sull'approccio di filiera del Legislatore europeo, analizzeremo le regole sulla coesistenza e i margini di scelta fino ad oggi riconosciuti agli Stati membri, per poi esaminare il contenuto della nuova proposta di direttiva su cui il Consiglio dell'Unione europea si è pronunciato favorevolmente.

La disciplina di filiera dell'Unione Europea

Le biotecnologie alimentari rientrano sia nella materia agricoltura, sia nella materia alimentazione per la determinazione delle competenze legislative. Mentre la prima materia è concorrente dell'Unione Europea per la fase di coltivazione ed esclusiva per il funzionamento del mercato interno (artt. 3 e 4 del Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea - Tfu), nella materia alimentazione in senso ampio e, quindi, nella sua duplice componente della *food security* (agricoltura: Albisinni, 2005) e della *food safety* a tutela della sanità pubblica e dei consumatori (artt. 168 e 169 del Tfu), la Comunità ricopre un ruolo centrale nella formazione del relativo diritto, lasciando allo Stato limitatissimi margini di manovra (Benozzo, 2008).

Il quadro normativo che l'Europa è venuta dipingendo per le biotecnologie dalla seconda metà degli anni ottanta ha, come detto, una visione di filiera del relativo prodotto. Ogni fase di gestione delle biotecnologie è disciplinata con una serie di provvedimenti orizzontali riguardanti l'intera gamma dei beni realizzabili, dai materiali microbiologici gm e dalla loro ideazione, fino all'utilizzo finale e al consumo del prodotto generato come alimento.

Così, tra il 1990 e il 2000 sono state regolate le varie fasi di filiera: dall'uso confinato (direttiva n. 90/221, modificata dalla direttiva n. 95/81) alla brevettazione (direttiva n. 98/44), dall'emissione deliberata nell'ambiente e la messa in commercio di ogm (direttiva n. 90/220), alla commercializzazione dei "novel foods", ogm o da essi derivati (regolamento n. 258/97), e la loro etichettatura (regolamenti nn. 1139/98, n. 49/2000 e n. 50/2000) (Benozzo e Bruno, 2006, p. 709).

Nel decennio successivo, il quadro normativo europeo si completa e matura.

Dapprima è stata emanata la direttiva n. 2001/18, che ha sostituito la n. 90/220 (Sirsi, 2011). Poi nel 2003 sono stati approvati e pubblicati i due regolamenti CE del Parlamento europeo e del Consiglio nn. 1829/2003 e 1830/2003 (meglio conosciuti come regolamenti "food and feed"), che hanno abrogato per gli ogm quello sui *novel foods* e le disposizioni specifiche sull'etichettatura prima in vigore (Valletta 2005). Infine è stata riformata la fase di laboratorio con la direttiva n. 2009/41, che ha abrogato e sostituito la 90/221, ed è stato emanato il regolamento n. 1946/2003 per attuare il protocollo di Cartagena sulla biosicurezza.

Con decisioni, regolamenti delegati e raccomandazioni varie, infine, il reticolo di norme e regole è stato arricchito da indirizzi, posizioni, integrazioni e modifiche alle singole fasi della filiera, dando corpo ad un sistema complesso e articolato in grado di comprimere notevolmente la gestione e l'utilizzo libero dei materiali biotecnologici sul territorio europeo, con l'obbligo di autorizzazione per ogni singola fase e condizioni particolari di utilizzo, tra cui l'uso di apposita etichetta nella circolazione sul mercato (Bruno, 2005; 2009; Masini, 2011) allo scopo di palesare la natura biotecnologica e la sua origine "non naturale" (Benozzo, 2011; 2012). L'inudibile perdita di *appeal* di tali prodotti, può spiegare la scelta imprenditoriale della Monsanto all'alba della novità normativa in preparazione che porterà ad aumentare le incertezze nella regolamentazione anche della fase di messa in coltura degli ogm, con l'abbandono per la coesistenza dell'approccio unitario a favore di una regolazione locale con divieti ed obblighi scelti dai singoli Stati.

È sulla coesistenza, invero, che negli ultimi anni si è andata consumando la definitiva scelta europea di non sostenere il settore

biotech a vantaggio di una idea di naturalità che si è fatta tradizione e una tradizione indice di qualità nell'immaginario dei consumatori del vecchio continente.

La coesistenza in Europa

In Europa, l'esigenza degli agricoltori di fornire ai consumatori la possibilità di scegliere tra prodotti convenzionali, biologici o gm conformi alle relative discipline in materia di etichettatura e di purezza, ha trovato la propria risposta nell'istituto della coesistenza ossia un insieme di regole nazionali sollecitate dalla Comunità, e volte a gestire la possibile commistione di colture differenti (gm e non) durante la coltivazione, il raccolto, il trasporto, lo stoccaggio o la lavorazione (Sirsi, 2011). Poiché le singole discipline di prodotto non *biotech* vietano la presenza anche minima, accidentale o insignificante di materiale gm, la libertà di scelta tra diversi prodotti deve essere accompagnata da misure adeguate che nella fase di coltivazione possano evitare presenze involontarie di prodotti dell'ingegneria genetica in altre colture a causa di impurità delle sementi, impollinazione incrociata, piante spontanee rimaste nel suolo o anche pratiche seguite per la raccolta.

Con la raccomandazione n. 2003/556/CE, la Commissione europea ha affrontato la questione tentando di offrire una risposta a tale esigenza, stabilendo principi generali e aspetti procedurali e tecnici unitari. Marcato era il collegamento tra misure di coesistenza e soglie minime per l'etichettatura ogm (0,9%). Sennonché, l'accostamento non consentiva di raggiungere proporzioni territoriali adeguate agli obiettivi, per l'esigenza territoriale dei singoli Stati di proteggere e mantenere gli *habitat*, gli ecosistemi e i paesaggi, nonché le produzioni non ogm.

Da qui la scelta di sostituire la raccomandazione del 2003 con un nuovo indirizzo fatto solo di principi generali nella formulazione delle strategie interne sulla coesistenza; un indirizzo in grado di riflettere meglio la possibilità di stabilire misure specifiche a livello locale e così evitare la presenza involontaria di ogm nelle colture convenzionali e biologiche tipiche di singole aree.

Il 13 luglio 2010, quindi, viene varato il "pacchetto coesistenza" (Bovino, 2014) con la ricordata raccomandazione n. 2010/C-200/01, sostitutiva della precedente e un progetto di modifica della direttiva n. 2001/18, in un'ottica di localizzazione delle scelte. Maggiore flessibilità in materia, con maggiore autonomia degli Stati membri nella formulazione delle politiche produttive, allo scopo di raggiungere un miglior equilibrio tra il mantenimento del sistema di autorizzazione UE e la libertà di decisione dei singoli territori riguardo alla coltivazione di ogm. Un primo passo, verso lo sviluppo di misure nazionali di coesistenza.

La seconda componente del pacchetto coesistenza determina il passaggio da una regolazione dall'alto ad un localismo accentuato, separando gli aspetti di salubrità degli ogm dalle questioni più prettamente economiche della coltivazione. I primi (gli aspetti di salubrità) sarebbero lasciati nella esclusiva titolarità degli organi comunitari, mentre le questioni di sostenibilità economica degli usi autorizzati verrebbero trasferite alle competenze dei singoli Stati, chiamati, nel nuovo corso, a valutare e ponderare la sostenibilità degli ogm con gli obiettivi di politica ambientale e agricola nazionale ovvero con altri fattori preminenti quali l'assetto territoriale, la destinazione dei suoli, gli impatti socio-economici, la coesistenza e l'ordine pubblico.

Ecco quindi la proposta di modifica della direttiva n. 2001/18, in cui la separazione della fase di valutazione scientifica dei rischi sanitari e ambientali da quella di ponderazione dei risvolti socio-economici della messa in coltura, diviene espressa e le attività di imprese come la Monsanto, fatte di pianificazioni globali e *business plan* su larga scala, difficilmente compatibili.

La proposta di direttiva

La bozza di provvedimento in corso di definizione prevede l'introduzione nella direttiva n. 2001/18 di un nuovo articolo, l'art. 26-ter, di applicazione per tutti gli ogm autorizzati alla coltivazione ai sensi della direttiva 2001/18/CE ovvero del regolamento n. 1829/2003.

In forza di tale modifica, gli Stati membri sarebbero in grado di limitare o vietare la coltivazione di ogm in tutto il loro territorio o in parte di esso senza utilizzare la clausola di salvaguardia prevista nelle discipline in materia. Ciò in quanto le loro decisioni non avrebbero incidenza diretta sui presupposti di rilascio delle singole autorizzazioni, il cui contenuto e le cui motivazioni, basate sulla valutazione scientifica dei rischi sanitari e ambientali, sarebbero mantenute a garanzia della protezione dei consumatori e il funzionamento del mercato interno. Gli Stati membri dovrebbero invece fondare le proprie decisioni, sempre nel rispetto dei principi di proporzionalità e non discriminazione, su motivazioni concernenti gli impatti socio-economici derivanti dalla coltivazione di un ogm autorizzato, collegandone le motivazioni all'impraticabilità ovvero all'impossibilità di attuare misure di coesistenza a causa, ad esempio, di condizioni geografiche specifiche, dall'esigenza di evitare la presenza di ogm in altri prodotti, magari specifici o particolari, ovvero dall'esigenza di tutelare la diversità della produzione agricola o di garantire la purezza di sementi e materiali di moltiplicazione vegetale. Quindi, motivazioni collegabili alla tutela della biodiversità o del paesaggio, al mantenimento e allo sviluppo di pratiche agricole che offrono migliori possibilità di combinare produzione e sostenibilità degli ecosistemi, a ripercussioni socio-economiche come l'impraticabilità anche geografica o il costo notevole delle misure di coesistenza, ovvero anche collegabili alla destinazione dei suoli, all'assetto territoriale urbano e rurale o ad altri fattori legittimi.

Le decisioni così assunte, non sarebbero comunque sottoposte alla preventiva autorizzazione della Commissione, ma gli Stati membri sarebbero tenuti ad informare gli altri Stati membri e la Commissione due mesi prima dell'adozione delle misure nazionali. Ecco la motivazione centrale della posizione assunta dalla Monsanto: una reazione al nuovo potere che gli Stati membri si apprestano ad assumere, non solo rispetto ai nuovi prodotti, ma anche per tutti quelli già autorizzati e, quindi, anche riguardo l'unico mais gm coltivabile in Europa e di proprietà proprio della Monsanto, il mais Mon810.

Conclusioni

Sostenere o meno le biotecnologie agro-alimentari rappresenta una decisione che, nella mancanza di certezza di medio lungo termine, si concretizza in una sostanziale "scommessa" dove il consentire o meno l'adattamento del sistema economico allo sfruttamento di un siffatto prodotto espone il sistema stesso ad un rischio per la salute pubblica e la stabilità economica delle imprese coinvolte, di notevole portata di cui solo il potere politico può assumere la responsabilità, giustificandola, ove valida ed efficace, per lo sviluppo economico del relativo paese (Benozzo, 2011, p. 149).

Nell'Unione Europea, la scelta di approccio sugli ogm, oltre al terreno fertile di una lettura filosofico-culturale tipica delle sue tradizioni (Germanò, 2002, p. 323), sembrerebbe essere quella di non "scommettere" sulle biotecnologie anche per la mancanza di valore aggiunto per il suo sistema agroalimentare. Come è noto, invero, siffatto sistema è fortemente interconnesso con i contesti territoriali e culturali delle varie regioni dei Paesi membri, dove - salvo alcune aree - la produzione di massa e la messa in coltura di ogm, caratterizzati sostanzialmente per la spersonalizzazione e l'appiattimento del gusto, non sembrano rappresentare un vantaggio per gli operatori agricoli ed alimentari europei. Ecco quindi la scelta di sposare la "qualità" e la "identità" dei prodotti per lo sviluppo del comparto (Adornato, 2009, p. 6) e di "avversare" le biotecnologie come imposizione dall'esterno di un mercato preventivo (o *product-oriented*) in un mercato precauzionale (o *market-oriented*) (Borghi, 2011) fortemente protezionistico dei propri consumatori (Benozzo e Bruno 2006, p. 709).

È così che trovano forma e sostanza i nuovi cambiamenti sulla messa in coltura degli ogm, cambiamenti che, ben lontani dalle prospettazioni di un inverosimile approccio "*bio-politically correct*" di nuova assunzione nelle scelte comunitarie in materia (Marini, 2007), si presentano come una conferma delle posizioni europee e nazionali sugli ogm. Essi sono ritenuti a tutti gli effetti prodotti a salubrità incerta e, per tale motivo, da sottoporre ad una gestione

vincolata di governo di filiera, ove la coesistenza presenta imprescindibili rischi di commistione che il Legislatore europeo ha deciso di gestire rimettendone la regolazione all'autodeterminazione territoriale. Scelta questa che la Monsanto con il suo atto stigmatizza nella sostanza per denunciarne le ricadute imprenditoriali di settore a causa di una indeterminatezza connaturale alle scelte locali che si caratterizzano da processi decisionali differenti, influenzati e influenzabili da una moltitudine di fattori che partendo dalla cultura, dalla tradizione, dalle origini dei territori interessati, possono passare anche attraverso le lenti di una conoscenza superficiale o disinteressata, per giungere a scelte finanche potenzialmente umorali o di politiche opportunistiche elettorali del momento. In ogni caso, decisioni in grado di condizionare e fortemente ostacolare lo sviluppo del settore, tanto da non lasciar molto spazio ad altre scelte che non siano quelle qui riportate.

Note

¹ Così Federico Bertoli, *commercial lead* di Monsanto per l'Italia e la Grecia, nell'intervista rilasciata a *ilSole24Ore* all'indomani della decisione assunta dalla società (Diffidenti, 2014).

Riferimenti bibliografici

- Albisinni F. (2005), *Profili di diritto europeo per l'impresa agricola. Il regime di aiuto unico e le attività dei privati*, Viterbo
- Adornato F. (2009), «Le "declinazioni della qualità": una nota introduttiva», in *Rivista di Diritto Alimentare*, n. 3, p. 6-20
- Benozzo M. (2008), «Alimentazione: una materia trasversale», in Issirfa - Cnr (a cura di), *Regioni e attività produttive. Rapporto sulla legislazione e sulla spesa: 2005-2007. Il punto sulle materie*, Milano, p. 107-125
- Benozzo M. (2011), «Alimenti geneticamente modificati», in Costato, Rook Basile e Germanò (diretto da), *Trattato di diritto agrario. Volume terzo: il diritto agroalimentare*, Torino, 2011, p. 149-183
- Benozzo M. (2012), «La disciplina delle biotecnologie tra scelte di politica comune e sviluppo territoriale», in *Agricoltura, istituzioni, mercati*, n. 1, p. 55-68
- Benozzo M. e Bruno F. (2006), La disciplina delle biotecnologie tra diritto europeo e diritto statunitense, in *Diritto e giurisprudenza agraria, alimentare e dell'ambiente*, n. 12, p. 709-718
- Borghi P. (2011), «Il rischio alimentare e il principio di precauzione», in Costato, Rook Basile e Germanò (diretto da), *Trattato di diritto agrario. Volume terzo: il diritto agroalimentare*, cit., p. 53-72
- Bovino C. (2014), «Gli Ogm, tra normativa e giurisprudenza», in *Ambiente e Sviluppo*, suppl. n. 1, p. 37-55
- Bruno F. (2005), *Biotecnologie e comunicazione: le etichette dei prodotti geneticamente modificati*, in Germanò e Rook Basile (a cura di), *Il diritto alimentare tra comunicazione e sicurezza dei prodotti*, Torino, p. 159-184
- Bruno F. (2009), «Le etichette degli Ogm», in *Agricoltura Istituzioni Mercati*, n. 1-2, p. 47-54
- Diffidenti E. (2014), Monsanto in Italia lascia gli ogm e punta sul mais tradizionale, *ilSole24Ore*, 9 agosto, n. 217, p. 11
- Germanò A. (2002), «Gli aspetti giuridici dell'agricoltura biotecnologica», in Germanò (a cura di), *La disciplina giuridica dell'agricoltura biotecnologia*, Milano, p. 323-360
- Marini L. (2007), «Ogm, precauzione e coesistenza: verso un approccio (bio)politicamente corretto?», in *Rivista giuridica dell'ambiente*, n. 1, pp. 1-14
- Masini S. (2011), «Sul dialogo tra scienza e giudici in materia di api e Ogm», in *Diritto e giurisprudenza agraria, alimentare e dell'ambiente*, n. 9, pp. 546-548
- Sirsi E. (2011), «L'impiego in agricoltura di organismi geneticamente modificati e la coesistenza con le coltivazioni non geneticamente modificate», in Costato, Rook Basile e Germanò (diretto da), *Trattato di diritto agrario. Volume secondo: il diritto agroambientale*, Torino, p. 269-324
- Valletta M. (2005), *La disciplina delle biotecnologie agroalimentari*, Milano

La risposta delle imprese agricole al disaccoppiamento: tra teoria ed evidenza empirica

Roberto Esposti

Introduzione

Siamo di nuovo alle soglie di una nuova riforma della Pac (di fatto entrerà in vigore nel 2015) e, come già più volte in passato, gli analisti si pongono una questione che ha, allo stesso tempo, interesse puramente scientifico e notevole rilevanza politica: che impatti avrà la riforma sui risultati e le *performance* delle imprese agricole e, quindi, dell'agricoltura dell'UE e di suoi territori? La risposta a questa domanda, in realtà, rimanda ad un'altra e più profonda questione: come risponderanno le imprese agricole alla riforma?

L'obiettivo di questo breve articolo è discutere intorno a quest'ultima questione con particolare riferimento a quale strumentazione e, prima ancora, a quale approccio logico e metodologico è possibile mettere in campo per provare a fornire una risposta convincente a tali domande di ricerca nonché di valutazione delle politiche. Per meglio mettere in luce le implicazioni metodologiche che si vogliono qui evidenziare, verranno fornite alcune evidenze empiriche riferite non all'attuale riforma (per la quale, evidentemente, non è possibile produrre alcuna verifica *ex post* degli impatti) bensì alla riforma della Pac del 2003, la cosiddetta Riforma Fischler, che ha rivoluzionato i pagamenti del primo pilastro della Pac imponendo (sebbene in modalità e tempi diversi) il disaccoppiamento totale e che, quindi, per contenuti e portata ha sollevato un vivace dibattito proprio circa i suoi effetti attesi (Sorrentino *et al.*, 2011).

L'approccio metodologico qui seguito per stimare tale risposta alla precedente riforma della Pac è quello degli effetti di trattamento a valori multipli (continui o discreti) (Hirano e Imbens, 2004; Imbens e Wooldridge, 2009; Esposti, 2014). Tale approccio è applicato ad un *panel* bilanciato di imprese agricole italiane incluse nel campione Rica e osservate nel periodo 2003-2007, cioè nel periodo immediatamente precedente e immediatamente successivo alla riforma in questione che, almeno in Italia, è stata implementata a partire dal 2005. Non si vuole qui entrare nel merito delle difficoltà connesse all'applicazione di questi approcci econometrici alla riforma del primo pilastro della Pac. Per approfondimenti su questo si rimanda a Esposti (2011; 2014). L'obiettivo è piuttosto mostrare come tale approccio permetta di mettere in luce la natura e l'entità della risposta delle imprese alla riforma della Pac (il disaccoppiamento, in questo caso) senza dover formulare controverse ipotesi e specificare complessi modelli teorici relativi al comportamento delle imprese stesse.

La risposta al disaccoppiamento: le ipotesi teoriche

La letteratura concernente la risposta delle imprese agricole al disaccoppiamento del sostegno è ampia e articolata (Sckokai, 2005; Serra *et al.*, 2009; Moro e Sckokai, 2011). Proviamo qui a sintetizzare le principali argomentazioni teoriche che tale letteratura evoca per motivare direzione ed entità di questa risposta.

In uno schema teorico di stampo neoclassico, la risposta al disaccoppiamento totale è del tutto analoga alla risposta ad un cambiamento dei prezzi relativi (o dei valori marginali) dei prodotti effettivamente o potenzialmente realizzati dall'impresa. Allo stesso modo, quindi, l'entità della risposta al disaccoppiamento dipende dall'elasticità dell'offerta rispetto a tali valori che, a sua volta, è espressione della tecnologia di produzione multi-prodotto; in ultima istanza, dal grado di sostituibilità di *input* e *output*. Ne consegue che la riforma della Pac del 2003 può certamente avere sortito un effetto in termini di composizione del prodotto, ma l'entità di questo

effetto dipende dalla tecnologia di produzione e, allo stesso tempo, dall'autonoma dinamica dei prezzi di mercato tra i due periodi in considerazione (prima e dopo la riforma) che può avere mitigato o amplificato, secondo la direzione di movimento, questa stessa risposta al disaccoppiamento.

Come ampiamente discusso in questa letteratura, tuttavia, vi sono altri fattori oltre a tecnologia e prezzi che determinano la risposta al disaccoppiamento. In particolare, la presenza di incertezza mette in gioco altre due caratteristiche soggettive dell'imprenditore agricolo: l'attitudine verso il rischio e le aspettative (relative sia a prezzo che a *performance* produttive). Questi aspetti inducono altri due effetti che incidono nella risposta al disaccoppiamento, quelli che Hennessy (1998) indica come effetto ricchezza e effetto sicurezza. Inoltre, una caratteristica tipica della produzione agricola consiste nella presenza di fattori della produzione (e, di conseguenza, di *output*) che implicano significativi costi di aggiustamento. Di conseguenza, la risposta immediata (o di breve periodo) può essere fortemente limitata da queste rigidità (aggiustamento parziale) mentre, al contrario, allorché questi vincoli vengono meno (cioè, per definizione, nel lungo periodo) la risposta al disaccoppiamento può essere completa (aggiustamento pieno) benché comunque condizionata dall'entità di questi costi di aggiustamento. Peraltro, l'entità di tale aggiustamento pieno, oltre che dai relativi costi, può essere condizionata anche dalla presenza di mercati imperfetti e, in particolare, da restrizioni nel mercato del credito. In tale circostanza, il disaccoppiamento determina un aumento di risorse finanziarie liberamente disponibili che non sarebbero state ottenute, se non a costi elevati, ricorrendo al credito e ciò rende possibili le scelte di investimento.

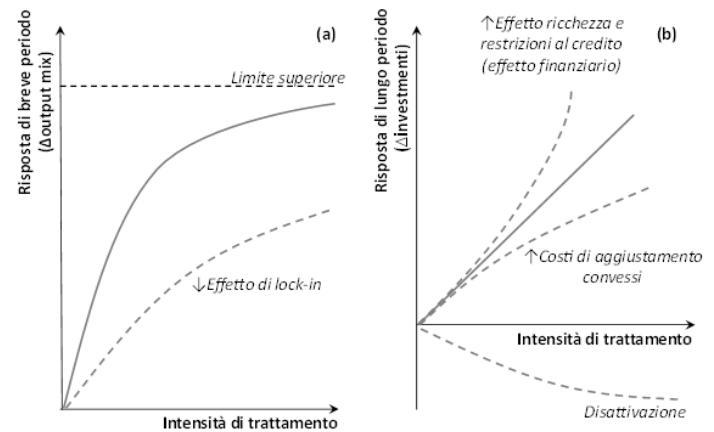
Qui si vuole riassumere le conclusioni e le implicazioni di questa letteratura teorica ed empirica con riferimento al tema qui di interesse, cioè se e quanto le imprese rispondono all'entità del disaccoppiamento del sostegno, ovvero all'intensità del trattamento. Per entità del disaccoppiamento qui si intende quanto grande, in relazione alla dimensione di impresa, è il sostegno che passa dall'essere associato a specifiche produzioni (accoppiato) all'essere erogato senza condizionamenti produttivi (disaccoppiato). Una prima implicazione consiste nel fatto che, come già messo in evidenza, tale risposta assume due diverse forme e intensità a seconda che si consideri la risposta di breve o di lungo periodo.

Nel breve periodo, la risposta consiste essenzialmente nel modificare l'allocazione di quei fattori della produzione che possono essere effettivamente riallocati nel breve periodo tra le varie produzioni che possono essere attivate nel breve termine. Nel lungo periodo, invece, la risposta prende la forma di investimenti che mobilizzano quei fattori e quelle produzioni che sono in realtà fissi nel breve periodo. Quindi, quantificare l'entità della risposta richiede necessariamente l'adozione di due diversi tipi di indicatori o variabili. In secondo luogo, la variazione dell'entità della risposta in seguito alla variazione dell'intensità del disaccoppiamento (trattamento) risulta sostanzialmente differenziata nel breve e nel lungo periodo. Da un lato, possiamo facilmente arguire che nel breve periodo la risposta cresce al crescere dell'entità del trattamento. Maggiore disaccoppiamento, quindi maggiore ammontare dei pagamenti che da accoppiati divengono disaccoppiati, implica una maggiore variazione dei valori marginali tra le attività produttive. Possiamo in astratto assumere che tanto più un'impresa riceve sostegno dal primo pilastro della Pac (in termini relativi, come verrà chiarito in seguito), tanto più grande sarà la quota di fattori della produzione (lavoro e terra, in particolare) dedicata alle produzioni fortemente sostenute ai tempi del sostegno accoppiato e, quindi, libere di essere riallocate in seguito al disaccoppiamento.

Tuttavia, benché monotonamente crescente, sembra plausibile assumere che tale risposta sia concava (risposta concava, Figura 1a), o non-concava, esattamente come lo sarebbe la risposta alla variazione di prezzi relativi (Chambers, 1988). Ci sono tre fattori che possono spiegare tale risposta concava. In primo luogo, la variabile che misura la risposta di breve periodo può avere, come nel presente caso, un limite superiore. Pertanto, allorché questo massimo viene raggiunto o ci si avvicina a esso, un ulteriore aumento dell'intensità del trattamento indurrà una minima o nulla

ulteriore risposta. Generalizzando, possiamo concludere che più l'aggiustamento è vicino a questo limite superiore minore sarà la risposta marginale.

Figura 1 - Risposta di breve (a) e di lungo (b) periodo al disaccoppiamento con intensità crescente del trattamento



Fonte: Elaborazione da Esposti (2014)

In secondo luogo, la risposta di breve periodo per definizione incontra le rigidità associate ai fattori e alle produzioni quasi-fisse; rigidità che in pratica prende la forma di costi di aggiustamento particolarmente elevati. Quindi, l'aggiustamento delle imprese agricole riguarderà in prima battuta quelle attività produttive che non implicano elevati costi di aggiustamento. Ulteriore aggiustamento indotto da una crescita dell'intensità del disaccoppiamento incontrerà costi crescenti e questo si rifletterà in una risposta decrescente alla crescita marginale di questa intensità.

Il terzo è ultimo fattore risiede nel fatto che, in effetti, il sostegno accoppiato non è proporzionale alle risorse (lavoro, terra, ecc.) dedicate alle produzioni sostenute semplicemente perché, storicamente, la Pac ha sostenuto più alcune produzioni di altre. Ma questa motivazione può in realtà determinare una risposta in senso opposto rispetto alle due precedenti. Si può infatti argomentare che le attività maggiormente sostenute sono quelle che più rapidamente vengono disattivate in seguito al disaccoppiamento dal momento che l'adozione di quelle meno o per nulla sostenute era già evidentemente guidata dai prezzi di mercato. In altre parole, i produttori che compiono scelte ottimali sono già più vicini all'efficienza allocativa allorché realizzano produzioni poco o per nulla sostenute, quindi quando sono interessati da una minore entità del trattamento. Pertanto, per questi, il disaccoppiamento può comportare un aggiustamento più contenuto rispetto ai produttori che ricevono più pagamenti. Se ciò non accade, l'interpretazione è che tali produttori che realizzano le produzioni maggiormente sostenute sono evidentemente bloccati in queste scelte produttive (effetto di *lock-in*). Quest'ultimo effetto può controbilanciare le altre due forze che inducono una risposta concava e ciò sarà tanto più vero quanto minore è questo effetto di *lock-in* (Figura 1a).

Spostando l'attenzione dal contesto di breve periodo a quello di lungo, la natura e la forma della risposta al disaccoppiamento cambiano notevolmente. La principale differenza risiede nel fatto che in un orizzonte temporale ampio la risposta delle imprese agricole prende prevalentemente la forma dell'investimento (o del disinvestimento). Diversi precedenti lavori hanno già teorizzato come l'effetto atteso del disaccoppiamento sia un aumento della propensione all'investimento, cioè della domanda di beni di investimento. Se questo aumento risulti costante (risposta lineare), crescente (risposta monotona convessa) o decrescente (risposta monotona concava) dipende dall'effetto combinato di forze contrastanti. La suddetta letteratura mette in evidenza come l'effetto ricchezza, se si assume una avversione al rischio decrescente (*Decreasing Absolute Risk Aversion*) e in condizioni di significative restrizioni nel mercato creditizio, può determinare una risposta convessa¹. Al contrario, costi di aggiustamento convessi (cioè, costi di aggiustamento crescenti con il crescere del livello di investimento) possono determinare una risposta concava. Quindi, le tre forme di risposta mostrate nella figura 1a sono tutte

teoricamente possibili, dal momento che tutte queste forze coesistono e ciò che effettivamente osserviamo dipende da quale di queste realmente prevale. In particolare, se l'effetto ricchezza e le restrizioni creditizie prevalgono (in questo caso parliamo di effetto finanziario) osserveremo una forma convessa della risposta. Possiamo anche ipotizzare, infine, che il disaccoppiamento totale induca, invece, alcune imprese semplicemente a disattivare parte delle loro attività o persino uscire dal settore. In tal caso, dovremmo piuttosto osservare una risposta che prende la forma di una riduzione convessa della domanda di investimento. Tuttavia, questa disattivazione (o uscita) è limitata dai vincoli imposti dalla stessa riforma della Pac (in particolare, l'eco-condizionalità) e riguarda prevalentemente le attività agricole non professionali, condotte spesso da agricoltori anziani o con una prevalente attività extra-agricola. Queste unità produttive agricole sono poco o per nulla rappresentate nel campione di aziende qui considerato, cioè il *panel* bilanciato delle imprese Rica in Italia, che per costruzione esclude le attività cessate e quelle non professionali. Ciò nondimeno, l'approccio metodologico qui adottato non esclude una risposta negativa all'intensità del disaccoppiamento in termini di domanda di investimento. Una tale evidenza empirica, in effetti, andrebbe interpretata proprio come la prevalenza di una risposta di disattivazione da parte delle imprese agricole.

In termini più generali, il presente articolo vuole verificare se queste ipotesi relative alla risposta al disaccoppiamento sono effettivamente supportate dai dati e che tipo di risposta risulta alla fine prevalente. A differenza di precedenti contributi empirici in quest'ambito, tuttavia, la metodologia qui proposta non dipende dalla specificazione o da assunzioni restrittive *ex ante* circa i fattori fondamentali sottostanti: tecnologia produttiva, attitudine soggettiva al rischio, formazione delle aspettative, costi di aggiustamento. Tutte queste assunzioni e specificazioni necessarie nell'approccio convenzionale, non solo lo rendono di complessa applicazione pratica, se non impraticabile, ma richiedono anche cautela nell'interpretazione dei risultati (Moro e Sckokai, 2011).

Al contrario, il maggiore vantaggio e la novità dell'approccio qui adottato risiedono nel fatto che la verifica empirica dell'impatto del disaccoppiamento è conseguita direttamente seguendo la logica degli effetti di trattamento a valori multipli che non richiede particolari assunzioni sui suddetti aspetti. La teoria continua ad essere necessaria al fine di formulare alcune plausibili ipotesi circa la relazione funzionale tra queste variabili e l'intensità del trattamento. Tale relazione può assumere diverse forme e, di conseguenza, la specificazione adottata, e da stimare, dovrebbe risultare sufficientemente flessibile per ammetterle tutte (Figura 1a). I risultati ottenuti, poi, possono rivelare quale di queste forme risulta empiricamente validata e, quindi, l'effettiva natura e rilevanza delle caratteristiche e dei fattori sottostanti.

La risposta al disaccoppiamento: verifica empirica secondo la funzione dose-risposta

Si consideri un campione di N imprese agricole. Per ogni generica i -esima unità del campione, $i = 1, \dots, N$, osserviamo un insieme di covariate \mathbf{X}_i , il livello di trattamento T_i , la variabile risultato del trattamento Y_i . Si definisca, $\forall i$, un insieme di esiti potenziali del trattamento $\{Y_i(T)\}_{T \in \Xi}$, dove Ξ è l'insieme dei potenziali livelli di trattamento e $Y_i(T)$ è una variabile casuale che, per ogni i -esima unità, associa un particolare trattamento T ad un esito potenziale Y_i . Evidentemente, di questi esiti potenziali, solo uno è effettivamente osservato, quello associato al trattamento realmente ricevuto T_i . Hirano e Imbens (2004) definiscono $Y_i(T)$ funzione dose-risposta individuale. In realtà, qui interessa piuttosto la funzione dose-risposta media o attesa (o *average Dose-Response Function*, *aDRF*), $aDRF(T) = E[Y(T)]$. Questa è, nel presente caso, l'espressione empirica delle funzioni teoriche rappresentate in figura 1.

L'approccio che segue questa intuizione è stato originariamente proposto da Hirano e Imbens (2004) ed è basato sul concetto di *Generalized Propensity Score (GPS)*, a sua volta generalizzazione al caso dei trattamenti a valori multipli (continui o discreti) del *Propensity Score Matching* largamente usato per i trattamenti binari (Esposti, 2014). L'approccio di Hirano-Imbens prevede diversi passaggi di stima parametrica. Il primo consiste nella stima delle GPS_i , cioè della probabilità r che all' i -esima unità venga assegnata l'intensità di trattamento T date le sue caratteristiche osservabili \mathbf{X}_i : $GPS_i = r(T_i, \mathbf{X}_i)$. L'ultimo passaggio consiste, data la stima Gps_i , nella stima dell' $aDRF(T) = E[\hat{g}(T)]$, $\forall T \in \Xi$, cioè del valore atteso della funzione dose-risposta per ogni diverso livello dell'intensità di trattamento².

Nel presente caso, il trattamento è proprio la riforma della Pac del 2003 (applicata a partire dal 2005 in Italia), cioè il cambiamento del sostegno erogato dal primo pilastro da una forma accoppiata alle singole attività produttive ad una forma totalmente disaccoppiata. Evidentemente, la partecipazione al trattamento non è volontaria giacché le imprese agricole non possono scegliere di rimanere nel vecchio regime. D'altro canto, si osserva effettivamente un numero limitato di imprese che risultano non trattate ma semplicemente perché queste non hanno ricevuto aiuti accoppiati nel triennio di riferimento (2000-2002) e, di conseguenza, non hanno acquisito diritto al pagamento disaccoppiato, il Pua. Proprio per questo si tratta di imprese del tutto particolari che possono con difficoltà essere considerate valide osservazioni controfattuali (Esposti, 2014).

Peraltro, la verifica empirica della risposta al trattamento può basarsi anche solo sulle imprese trattate cioè quelle che a partire dal 2005 hanno visto il sostegno trasformarsi in Pua. Tra queste imprese trattate, l'intensità del trattamento è molto diversificato. Ci sono imprese fortemente dipendenti dal sostegno del primo pilastro e che, di conseguenza, ne condizionava fortemente le scelte ai tempi del sostegno accoppiato, e altre unità produttive in cui il sostegno, e relativo condizionamento, risulta sostanzialmente marginale. È evidente che la risposta al disaccoppiamento sarà più forte nel primo caso, meno nel secondo. Il contesto, quindi, appare ideale per l'applicazione di una approccio con effetti di trattamento a valori multipli.

L'intensità del trattamento (T) esprime l'ammontare del sostegno ricevuto ma, evidentemente, questo dipende anche dalla dimensione d'impresa. Perciò, per esprimere una T che colga davvero la rilevanza del sostegno Pac sull'attività dell'impresa agricola, T viene qui espresso come il rapporto tra il sostegno ricevuto dal primo pilastro della Pac (accoppiato prima e poi come Pua) e la Piv aziendale. Per entrambi i valori che entrano nel calcolo della T viene considerato il valore medio del periodo 2003-2007.

Più che nella definizione di una variabile di trattamento con valori multipli, la difficoltà principale nell'applicare l'approccio sopra delineato alla riforma del primo pilastro della Pac del 2003 sta nella scelta della variabile di risultato del trattamento. Come già accennato e, soprattutto, come chiaramente enfatizzato dalla stessa Commissione Europea (*European Commission*, 2011; Oecd; 2011), l'obiettivo di tale riforma era il riorientamento al mercato delle imprese agricole europee. Quindi, la risposta al trattamento va rappresentata con una variabile che colga tale riorientamento. Secondo quanto discusso, però, una tale variabile assume diversa natura a seconda se ci muoviamo nel breve e nel lungo periodo. Nel primo caso, una appropriata variabile di risultato (o risposta) al trattamento dovrebbe esprimere il grado di cambiamento del *mix* produttivo da parte dell'unità produttiva. Quest'ultima, tipicamente, mostra orientamenti produttivi *multi-output* e, quindi, tale risposta si esprime come un vettore più che come uno scalare. Per ogni elemento di questo vettore, si ha una risposta in termini di orientamento al mercato se si osserva una variazione tra il pre e il post-trattamento. Tale variazione consiste nell'attivazione di una produzione precedentemente non presente nel *mix* produttivo (o annullamento di una produzione precedentemente realizzata). Peraltro, sebbene la risposta si esprima in un vettore, la variabile risposta Y_i deve evidentemente essere uno scalare.

Di conseguenza, la risposta di breve periodo al trattamento viene qui espressa mediante questa variabile:

$$(1) \quad y_i^1 = \sum_{k=1}^K \frac{|d_{ik,B} - d_{ik,A}|}{N}$$

dove $k=1, \dots, K$ indica il generico k -esimo prodotto all'interno del vettore delle produzioni potenzialmente attivabili, mentre d_{ik} è una variabile dicotomica che assume valore 1(0) se il k -esimo prodotto è (non è) realizzato dall' i -esima unità. A e B esprimono i due momenti nel tempo in cui queste attività vengono osservate. Quindi, A identifica un anno precedente al trattamento (riforma), B indica un anno successivo al trattamento. In sostanza, y_i^1 è una variante di un semplice indice di similarità tra i due vettori di produzione (in A e in B). Giacché d_{ik} è una variabile dicotomica, per costruzione y_i^1 varia tra 0 e 1, dove i valori più vicini allo 0 sono riscontrati nelle imprese agricole il cui vettore espressione dell'*output mix* rimane sostanzialmente invariato dopo la riforma, quindi imprese che mostrano una risposta debole, mentre i valori più vicini a 1 sono osservati in quelle unità produttive che rispondono alla riforma in modo deciso come risulta da un notevole cambiamento nell'*output mix*.

La scelta di una appropriata variabile di risultato nel caso della risposta di lungo periodo al trattamento/riforma appare, in effetti, più immediato. Come discusso, tale risposta si concretizza in scelte di investimento (o disinvestimento) e, pertanto, la variabile di risultato che esprime tale scelta consiste semplicemente nella variazione della domanda/spesa di investimento dell' i -esima impresa (I_i) tra l'anno A e l'anno B. Evidentemente, al fine di avere anche in questo caso una variabile non dipendente dalla dimensione di impresa, la spesa di investimento va espressa in relazione alla capacità dell'impresa stessa di sostenerlo. Quindi, la seconda variabile risultato/risposta qui adottata viene così definita:

$$(2) \quad y_i^2 = \left(\frac{I_{i,B}}{VA_{i,B}} - \frac{I_{i,A}}{VA_{i,A}} \right)$$

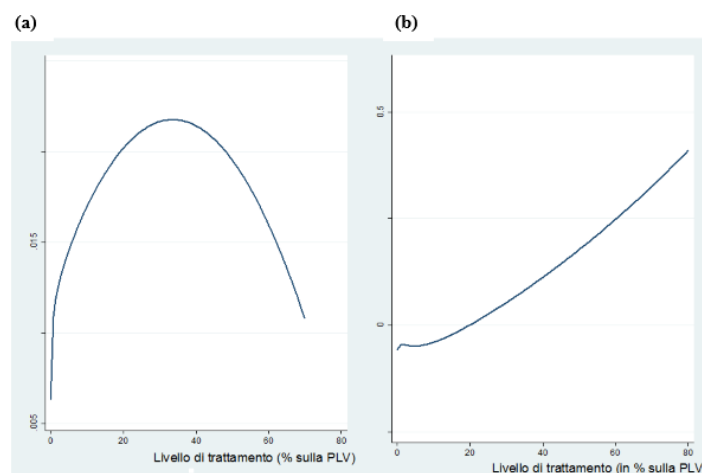
dove VA_i esprime il valore aggiunto dell' i -esima unità produttiva.

Un'ultima questione da affrontare per poter applicare l'approccio Hirano-Imbens alla riforma del primo pilastro della Pac, riguarda la scelta degli anni di riferimento A (pre) e B (post-trattamento). Nel presente articolo si considera il campione costante Rica osservato negli anni 2003-2007. Tra le altre motivazioni (Esposti, 2014), tale scelta è dovuta al fatto che si tratta di un periodo che ammette due anni prima e dopo la riforma (2003 e 2007, rispettivamente), simmetrici rispetto al trattamento e sufficientemente lontani da poter scongiurare l'uno effetti anticipati (i contenuti della riforma erano infatti già noti nel 2003 e, pertanto, già anticipabili nel 2004), l'altro i fisiologici tempi di un adeguamento tardivo a livello aziendale (si pensi solo ai vincoli imposti dalle rotazioni culturali). Allo stesso tempo, 2003 e 2007 sono anche sufficientemente vicini al 2005 da escludere (o ridurre al minimo) il rischio di una sovrapposizione con gli effetti di altre riforme (Agenda 2000 prima del 2003; Health Check dopo il 2007). Pertanto, nell'applicazione presentata nel paragrafo successivo sarà: A=2003 and B=2007³.

L'applicazione alla riforma della Pac 2003 in Italia

Il campione costante delle aziende Rica 2003-2007, composto da 6542 unità, consente una valida applicazione dell'approccio Hirano-Imbens alla riforma Fischler del primo pilastro della Pac. Il campione Rica italiano, infatti, contiene tutte le informazioni necessarie non solo rispetto alle variabili di trattamento e risultato per entrambi gli anni di riferimento A e B, ma anche rispetto all'insieme di covariate X che sembra opportuno considerare. Si tratta di quelle variabili che possono allo stesso tempo condizionare sia il livello di trattamento ricevuto da un'unità sia la sua risposta. In particolare, è stata qui considerata una batteria di 10 variabili espressione di tre diverse categorie di fattori (Esposti, 2014): le caratteristiche individuali dell'impresa e dell'imprenditore; la dimensione aziendale; l'orientamento produttivo.

Figura 2 - Stima della funzione dose-risposta attesa (media) per le variabili-risultato y^1 (a) and y^2 (b)



Fonte: Elaborazione da Esposti (2014)

La figura 2 mostra la stima delle funzioni di dose-risposta per le due variabili considerate e stimate mediante l'approccio parametrico di Hirano-Imbens. Tralasciando i seppur importanti dettagli econometrici (per i quali si rimanda a Esposti, 2014), interessa qui mostrare come, da un lato, il metodo è in grado di riprodurre un tipo di risposta al disaccoppiamento analogo a quello derivante dalle considerazioni teoriche (Figura 1a,b) senza, però, dipendere da alcuna assunzione o specificazione espressione di quei modelli teorici. D'altro canto, e soprattutto, si vuole qui evidenziare come il metodo metta in luce quali, delle possibili relazioni funzionali tra entità della risposta e intensità del trattamento, riescono meglio a cogliere i dati effettivamente osservati, pertanto il reale comportamento delle imprese agricole. In primo luogo, si noti che la stima della funzione di dose-risposta nel caso del breve periodo mostri la risposta cresce con il crescere dell'intensità del trattamento e raggiunge il suo massimo quando $Tl = 30\%$, cioè ben oltre l'intensità di trattamento media nel campione che è di circa il 10%. Oltre questo livello massimo, la risposta comincia a diminuire e a perdere significatività statistica. Siamo in un territorio che riguarda un numero relativamente contenuto di imprese che sono fortemente dipendenti, come peso sulla Plv, dai contributi del primo pilastro della Pac. Rimane il fatto che, se confrontato con quanto previsto dalla teoria (Figura 1a), l'interpretazione di questo risultato riveste un certo interesse.

La risposta è in effetti concava come atteso. Tuttavia dovrebbe essere monotona mentre ciò non si verifica quando si arriva a livelli di sostegno molto elevato. In queste realtà produttive, evidentemente, il livello del sostegno condiziona talmente le scelte produttive da compromettere la capacità di perseguire efficienza allocativa. Ciò sembra spiegabile con un forte effetto di *lock-in* che subentra in particolare in corrispondenza di questi elevati livelli di sostegno.

I risultati relativi alla seconda variabile di risultato/risposta e concernente la risposta di lungo periodo, y^2 , risultano (vedi Esposti, 2014) statisticamente meno robusti, fatto facilmente motivabile con la maggiore eterogeneità della risposta delle imprese al trattamento, ma altrettanto interessanti come interpretazione economica. La risposta stimata risulta essere crescente e convessa e, secondo quanto derivante dall'analisi teorica (Figura 1b), ciò sembra escludere un prevalente effetto di disattivazione mentre risulta coerente con la prevalenza di un effetto ricchezza e di significative limitazioni del credito (ciò che abbiamo qui chiamato effetto finanziario). In pratica, la risposta in termini di domanda di investimento sarebbe guidata dal fatto che il disaccoppiamento mette a disposizione delle risorse finanziarie libere che le imprese decidono di investire proprio all'interno dell'attività agricola. E ciò è tanto più vero quanto maggiore è l'incidenza del sostegno sulla Plv. È come se una maggiore intensità del sostegno disaccoppiato generasse un extra-incentivo all'investimento.

Al di là dei risultati specifici e della loro interpretazione che certamente richiederebbero maggiori approfondimenti, si vuole qui sottolineare come l'approccio qui seguito, e basato

sull'econometria degli effetti di trattamento a valori multipli, non solo sembra potersi utilmente applicare all'analisi dell'impatto della riforma del primo pilastro della Pac, ma risulta anche essere particolarmente utile in questo contesto giacché non richiede l'elaborazione e la specificazione di complessi modelli teorici sottostanti. Il metodo è relativamente a-teorico giacché la stima delle funzioni dose-risposta e dei conseguenti effetti di trattamento è interamente guidata dai dati. Ciò non pone tale approccio in alternativa ai modelli teorici. Infatti, la teoria risulta comunque essenziale per una adeguata definizione delle variabili di trattamento e risultato. Ma, soprattutto, questi approcci esclusivamente basati sui dati sembrano utili proprio come complemento all'analisi teorica poiché consentono di verificare quali delle possibili ipotesi teoriche prevale nell'analisi empirica realizzata senza che queste ipotesi teoriche ne condizionino, o persino determinino, gli esiti.

Tale combinazione di analisi e interpretazione teorica con questi approcci *data driven* sembra quindi particolarmente utile, e persino necessaria, per una valutazione delle politiche che sia più strettamente basata sull'evidenza empirica.

Note

¹ In linea di principio, queste forze possono avere un impatto anche sulle scelte di breve periodo, ma condizionano prevalentemente quelle di lungo, cioè la domanda di investimento.

² Per i dettagli econometrici nonché per possibili soluzioni di stima alternative si veda Esposti (2014).

³ Si veda Esposti (2014) per una discussione più approfondita sulla scelta degli anni di riferimento A e B.

Riferimenti bibliografici

- Cagliero R., Cislino F. and Scardera A. (2010), *L'utilizzo della Rica per la valutazione di programmi di sviluppo rurale*. Roma: Rete Rurale Nazionale
- Esposti R. (2011), La chiave e la luce: perché valutare la riforma del primo pilastro della Pac è difficile. *Are – AgriRegioniEuropa*, 7 (25), 9-13
- Esposti R. (2014), To match, not to match, how to match: Estimating the farm-level impact of the Cap-first pillar reform (or: How to Apply Treatment-Effect Econometrics when the Real World is a Mess). *Quaderno di Ricerca* n. 403, Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali, Università Politecnica delle Marche
- European Commission (2011), The Cap in perspective: from market intervention to policy innovation. *Agricultural Policy Perspectives Briefs*, Brief n° 1, European Commission, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels
- Hennessy D. A. (1998), The Production Effects of Agricultural Income Support Policies Under Uncertainty. *American Journal of Agricultural Economics* 80: 46-57
- Hirano K., Imbens G.W. (2004), The propensity score with continuous treatment. In: Gelman, A., Meng, X.L. (eds.) *Applied Bayesian Modeling and Causal Inference from Incomplete-Data Perspectives*. West Sussex: Wiley InterScience, 73-84
- Imbens G.W. and Wooldridge J.M. (2009), Recent Developments in the Econometrics of Program Evaluation. *Journal of Economic Literature*, 47 (1), 5–86
- Moro D., Sckokai P. (2011), The impact of pillar I support on farm choices: conceptual and methodological challenges. Paper presented at the 122nd Eaae Seminar "Evidence-Based Agricultural and Rural Policy Making: Methodological and Empirical Challenges of Policy Evaluation", Ancona (Italy), February 17-18
- Oecd (2011), *Evaluation of Agricultural Policy Reforms in the European Union*. Paris: Oecd Publishing
- Sckokai P. (2005), Modelling the impact of agricultural policies on farm investments under uncertainty: the case of the Cap arable crop regime. Working Paper Agr/CA/Apm(2005)13/Final. Paris: Oecd

- Serra T., Stefanou S., Gil J. M., Featherstone A. (2009), Investment Rigidity and Policy Measures. *European Review of Agricultural Economics* 36: 103–120
- Sorrentino S., Henke R., Severini S. (eds.) (2011), *The Common Agricultural Policy after the Fischler Reform. National Implementations, Impact Assessment and the Agenda for Future Reforms*, Farnham: Ashgate

L'erba del vicino è davvero più verde? Un'analisi sulla qualità della vita nelle province urbane e rurali

Francesco Pagliacci

Introduzione

I temi del benessere e della qualità della vita hanno da sempre caratterizzato il "sogno Europeo" (Rifkin, 2004). Più di recente, questi temi sono stati spesso declinati anche a livello territoriale, non solo in ambito urbano (Florida *et al.*, 2013; Okulicz-Kozaryn, 2013), ma anche in ambito rurale. Ad esempio, il Programma di Sviluppo Rurale (Psr) 2007-2013 aveva dedicato un intero asse proprio al miglioramento della qualità della vita in tal zone (Asse 3). Alla base di quest'intervento c'era l'idea che, nelle campagne, la qualità della vita fosse inferiore rispetto alle città. In effetti, molte zone rurali fronteggiano un minor reddito pro-capite, mercati del lavoro più rigidi e dotati di minori livelli di professionalità, una più limitata presenza di attività manifatturiere e terziarie (Cagliero *et al.*, 2012). Per usare le parole di Murdoch (2003), la stessa Commissione Europea pareva rigettare la visione dei 'pastoralisti' (ovvero una visione idilliaca della vita rurale, contraddistinta da coesione sociale, condivisione di valori e maggiore integrità morale), accogliendo invece quella dei 'modernisti', per la quale il mondo rurale presenta minore capacità innovativa e chiusura ai cambiamenti, necessitando dunque di aiuto e sostegno esterno.

In realtà, molti lavori empirici hanno in parte confutato tale visione, dimostrando come, proprio negli ultimi decenni, un'enorme vitalità (anche sotto forma di più robusta crescita economica) abbia interessato alcune aree rurali in Europa (Oecd, 2006). Inoltre, Shucksmith *et al.* (2009), utilizzando i dati della *European Quality of Life Survey* del 2003 relativi a 28 Paesi, hanno osservato che nei paesi della UE-12 le differenze tra aree urbane e aree rurali in termini di qualità della vita sono minime: esse si ampliano soltanto nei paesi più poveri dell'Unione, dove i territori rurali presentano condizioni più svantaggiate rispetto alle città.

Dunque, seguendo dinamiche di lungo periodo, le aree rurali presentano oggi caratteristiche differenziate, spesso legate a peculiarità locali (Sotte *et al.*, 2012). Alla luce di queste dinamiche, il lavoro intende far luce sui legami che esistono tra ruralità e qualità della vita in Italia, utilizzando i dati pubblicati annualmente dal quotidiano "Il Sole 24 Ore" per le province italiane (Il Sole 24 Ore, 2013). Tali dati permettono, in primo luogo, di dar conto dell'estrema variabilità che caratterizza la qualità della vita nelle province del nostro paese. Inoltre, essi consentono di osservare anche il ruolo giocato dalla prossimità geografica e dalle crescenti interconnessioni tra aree rurali e aree urbane: anche il grado di ruralità o urbanità delle province limitrofe, infatti, sembra avere un effetto nel livello di qualità della vita osservato.

Un problema di definizioni

Definire la qualità della vita

Negli ultimi decenni, il tema della qualità della vita è stato ampiamente dibattuto soprattutto a livello internazionale (Stiglitz *et al.*, 2008, Commissione Europea, 2009; Eenrd, 2010; Florida *et al.*, 2013). Nonostante non esistano definizioni univoche, i principali studi hanno riconosciuto la natura multidimensionale del fenomeno

(Layard 2005; Stiglitz *et al.*, 2008) anche con riferimento alle aree rurali (Shucksmith *et al.*, 2009; Manca e Pozzolo, 2012; Cagliero *et al.*, 2012). Ad influenzare la qualità della vita non è solo la dimensione economica: rilevano anche elementi immateriali, come le relazioni sociali, la salute, la qualità ambientale. Stiglitz *et al.* (2008) hanno evidenziato come misurazioni convenzionali della ricchezza, basate sul reddito o sui consumi, siano di fatto inadeguate per una corretta valutazione della qualità della vita, se non sono accompagnate da altri indicatori di tipo non monetario. Il presente lavoro adotta un approccio multidimensionale all'analisi della qualità della vita ricorrendo alla metodologia di misurazione proposta dal quotidiano finanziario "Il Sole 24 Ore", nel *dossier* annuale sulla qualità della vita nelle province italiane (Il Sole 24 Ore, 2013). Senza ricorrere a valutazioni di tipo soggettivo circa le percezioni individuali, tale *dossier* tenta di misurare il fenomeno in modo 'oggettivo', attraverso la costruzione di indicatori di sintesi ottenuti a partire da 36 variabili elementari afferenti a sei diverse tematiche:

- tenore di vita;
- affari e lavoro;
- servizi e ambiente;
- ordine pubblico;
- popolazione;
- tempo libero¹.

A partire dalle singole variabili elementari, la costruzione di un indice sintetico di qualità della vita avviene in due passaggi:

- standardizzazione degli indicatori elementari mediante "distanza da un riferimento"²;
- aggregazione degli indicatori standardizzati, mediante media aritmetica semplice.

Sono così ottenuti sei indicatori intermedi (uno per area tematica) e un indice sintetico di qualità della vita.

Diverse critiche sono state mosse a questa metodologia: ad esempio, la scelta di adottare un approccio compensativo tra singoli indicatori tematici (si veda, in merito, Mazziotta e Pareto, 2010) o ancora la mancata assegnazione di un peso differente a ciascuno di essi. Nonostante ciò, tale analisi ha anche il merito di permettere una prima quantificazione del fenomeno.

Senza entrare nel merito di tali critiche, nel presente lavoro, si è scelto di considerare sia l'indicatore complessivo di qualità della vita sia i singoli indicatori tematici: ciò permette, infatti, di condurre valutazioni separate rispetto alle singole componenti, che potrebbero avere un peso differente nella valutazione individuale del livello di qualità della vita.

Definire la ruralità

Al pari della qualità della vita, anche il concetto di ruralità si presenta, per definizione, alquanto sfumato. Tra i tentativi di classificazione internazionale più noti, Oecd (2006) ed Eurostat (2010) distinguono le regioni Nuts 3 prevalentemente rurali (PR); intermedie (IR) e prevalentemente urbane (PU). L'approccio proposto sconta alcuni limiti, tra cui il fatto che si basa su un unico criterio (quello demografico) e che non permette di superare compiutamente la dicotomia urbano-rurale (Camaioni *et al.*, 2013). In realtà, negli ultimi decenni, le differenze tra città e campagna sono andate progressivamente sfumando (Sotte *et al.*, 2012). Pertanto, anche le tassonomie proposte per leggere il territorio sono mutate e nuovi indicatori continui (capaci di catturare l'intero spettro di sfumature urbano-rurali esistenti) hanno affiancato le classificazioni categoriche della ruralità. Inoltre, sono stati proposti approcci multidimensionali in grado di descrivere la ruralità mediante *set* di variabili (socio-demografiche, economiche e territoriali). Si veda in merito la rassegna proposta da Copus *et al.* (2008). A livello nazionale, poi, sono state proposte classificazioni della ruralità a scala comunale, dunque con un grado di disaggregazione territoriale molto maggiore.

Tuttavia, ai fini del presente lavoro, si utilizzerà quale unità d'analisi di riferimento il livello provinciale (Nuts 3). I dati raccolti da Il Sole 24 Ore (2013), infatti, non presentano un livello di disaggregazione territoriale maggiore³. Nonostante tale scelta, si riconosce l'importanza di un approccio multidimensionale nell'analisi della ruralità. Si adotta, infatti, un indicatore di ruralità *fuzzy* (*Fuzzy Rurality Index*, Fri) calcolato da Pagliacci (2014): si tratta di un

indicatore continuo, ottenuto applicando la logica *fuzzy* (Zadeh, 1968) a sei variabili, tra cui ruolo dell'agricoltura, densità della popolazione e uso dei suoli⁴. L'*output* del Fri varia tra 0 (minimo grado di ruralità) e 1 (massimo grado di ruralità), individuando così anche livelli intermedi di ruralità. La tabella 1 presenta alcuni indicatori di sintesi del Fri per l'Italia e per le ripartizioni territoriali Istat. La ruralità non è uniforme a livello territoriale: spostandosi da Nord a Sud, essa aumenta in modo sensibile. Per testare la robustezza dei risultati, in questo lavoro, la ruralità è espressa anche attraverso la classificazione Eurostat (2010), che, riprendendo e modificando la tassonomia inizialmente proposta da Oecd, permette di distinguere tra province prevalentemente rurali (PR), intermedie (IR) e prevalentemente urbane (PU).

Tabella 1 - Valori del Fri e numero di province per tipologia urbano-rurale, a livello nazionale e per ripartizioni territoriali Istat

	Italia	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud	Isole	
Fri	Min	0.000	0.000	0.063	0.078	0.017	0.443
	media	0.592	0.494	0.437	0.599	0.709	0.762
	max	0.989	0.963	0.858	0.981	0.920	0.989
	Dev.st	0.268	0.280	0.271	0.253	0.220	0.148
Eurostat	PR	41	6	6	8	13	8
	IR	48	10	13	9	9	7
	PU	18	8	3	4	1	2
N.osservaz.	107	24	22	21	23	17	

Fonte: elaborazione personale su dati Pagliacci (2014)

Qualità della vita e ruralità: una relazione dal segno incerto

L'analisi congiunta di ruralità e qualità della vita, a livello nazionale, non sembra far emergere una relazione chiara. Considerando le tipologie urbano-rurali di Eurostat, l'analisi Anova⁵ non evidenzia differenze statisticamente significative tra province PU, PR ed IR. Adottando invece il Fri quale misura della ruralità, si osserva una correlazione negativa e statisticamente significativa: all'aumentare del grado di ruralità dunque diminuisce la qualità della vita. Dall'analisi dei sei sotto-indicatori calcolati da Il Sole 24 Ore (2013) emergono relazioni altrettanto incerte. L'analisi Anova evidenzia differenze significative soltanto per quanto concerne Tenore di Vita e Servizi e Ambiente (con *performance* migliori tra le regioni PU) e Ordine Pubblico (punteggi più elevati per le province PR). L'analisi condotta sul Fri mostra risultati solo in parte concordanti. Anche in questo caso si segnala un'unica relazione di segno positivo: quella tra ruralità e Ordine Pubblico (Tabella 2).

Tabella 2 - Qualità della vita e grado di ruralità: analisi Anova e coefficienti di correlazione di Pearson (*p-value* in parentesi)

	Tipologie Eurostat			One-Way Anova	Fri Coefficienti di Pearson
	PR	IR	PU		
Indice Qualità Della Vita	519.17	515.15	527.56	0.371 (0.691)	-0.212* (0.029)
Tenore di Vita	610.29	617.21	645.56	3.204* (0.045)	-0.403* (0.000)
Servizi e Ambiente	465.34	508.10	584.67	14.807* (0.000)	-0.550* (0.000)
Affari e lavoro	437.12	452.33	447.78	0.314 (0.731)	-0.271* (0.005)
Ordine Pubblico	499.44	427.65	393.94	16.317* (0.000)	0.326* (0.001)
Popolazione	569.32	548.00	539.17	1.514 (0.225)	0.013 (0.891)
Tempo Libero	533.63	537.65	553.89	0.393 (0.676)	-0.014 (0.883)

*: statisticamente significativo al 5%

Fonte: elaborazione personale su dati "Il Sole 24 Ore" (2013)

Questi dati sembrano confermare un minor livello di qualità della vita nelle aree rurali italiane, specialmente in termini di tenore di vita e disponibilità di servizi. Tuttavia, tali risultati nascondono forti differenze regionali: come già osservato, infatti, il grado di ruralità non è uniforme da Nord a Sud.

La tabella 3 dunque riporta l'analisi di correlazione tra Fri e indicatore di qualità della vita per ciascuna ripartizione territoriale⁶. I risultati sono in parte inattesi. La correlazione tra indice generale di qualità della vita e ruralità non appare significativa nelle province del Nord-Ovest e del Centro; nelle restanti ripartizioni territoriali,

invece, la correlazione è positiva (un aumento del grado di ruralità provinciale si accompagna cioè ad un aumento della qualità della vita). Anche dall'analisi delle singole componenti dell'indice, emergono risultati simili. Benché molte relazioni non siano significativamente diverse da zero (assenza di differenze tra aree urbane e aree rurali) alcuni dati meritano di essere evidenziati. A Nord-Ovest, ad esempio, la dotazione di servizi e infrastrutture è migliore nelle aree più urbane (ad esempio, Milano e Torino), mentre a Nord-Est si osserva una migliore dinamica demografica (variazione della popolazione giovane, quota di immigrati, percentuale di laureati) nelle province più rurali. Nelle regioni centrali, le province più rurali scontano un minore tenore di vita e una minore dotazione di servizi e infrastrutture (in questo caso, però, pesa il forte divario con Roma). Infine, mentre nelle regioni del Sud peninsulare, ordine pubblico e dinamica demografica sono positivamente correlate con il grado di ruralità, nelle due Isole si osserva un più alto tenore di vita nelle province più rurali (grazie, probabilmente, ad una maggiore diversificazione turistica di questi territori).

Tabella 3 - Qualità della vita e grado di ruralità per ripartizioni territoriali Istat: coefficienti di correlazione di Pearson (*p-value* in parentesi)

	Fri			
	Nord-Ovest		Nord-Est	
Indice Qualità Della Vita	0.044	(0.838)	0.488*	(0.021)
Tenore di vita	-0.286	(0.175)	-0.047	(0.836)
Servizi Ambiente	-0.638*	(0.001)	-0.150	(0.505)
Affari e Lavoro	0.016	(0.941)	0.267	(0.229)
Ordine Pubblico	0.261	(0.217)	0.398	(0.067)
Popolazione	0.247	(0.244)	0.436*	(0.043)
Tempo Libero	0.316	(0.132)	0.306	(0.166)

	Fri					
	Centro		Sud		Isole	
Indice Qualità Della Vita	-0.157	(0.495)	0.445*	(0.033)	0.657*	(0.004)
Tenore di vita	-0.550*	(0.010)	0.216	(0.321)	0.513*	(0.035)
Servizi Ambiente	-0.669*	(0.001)	-0.467*	(0.025)	0.368	(0.146)
Affari e Lavoro	-0.396	(0.076)	0.127	(0.563)	0.332	(0.193)
Ordine Pubblico	0.624*	(0.002)	0.503*	(0.014)	0.345	(0.175)
Popolazione	0.411	(0.064)	0.641*	(0.001)	0.466	(0.060)
Tempo Libero	-0.009	(0.970)	0.004	(0.985)	0.401	(0.111)

*: statisticamente significativo al 5%
Fonte: elaborazione personale su dati "Il Sole 24 Ore" (2013)

Questi dati sembrano essere, almeno in parte, discordanti rispetto ai risultati sulla qualità della vita nelle aree urbane e rurali dell'Unione Europea presentati da Shucksmith *et al.* (2009), sulla base della *European Quality of Life Survey* del 2003⁷. A livello nazionale, infatti, i dati de "Il Sole 24 Ore" fanno emergere una relazione negativa tra grado di ruralità e qualità della vita, mentre, controllando per ripartizione territoriale (che in Italia è una *proxy* molto forte del benessere socio-economico), tali differenze sembrano ridursi e, in taluni casi, cambiare di segno. Pur essendo consapevoli di alcuni limiti propri di questa analisi (ad esempio la stessa scelta delle variabili iniziali sulle quali è costruito l'indice di qualità della vita), sembrerebbe che gli ingenti flussi di contro urbanizzazione, osservati in Italia negli ultimi decenni, non siano guidati soltanto da fattori economici, *in primis* il minore costo della vita nelle aree rurali, ma anche da una migliore qualità della vita registrata in questi territori, specialmente nel Nord Est e nel Sud e Isole.

Il vantaggio di essere 'vicini a': gli *spillover* territoriali

È stato osservato come, nel paradigma della ruralità *post-moderna*, le aree rurali siano caratterizzate non solo da un crescente polimorfismo, ma anche da una forte interconnessione con le aree urbane (Sotte *et al.*, 2012). Proprio per questo motivo, nel valutare la qualità della vita è opportuno prendere in esame anche le caratteristiche dei territori circostanti. Sempre più spesso, infatti, ci si sposta per motivi di lavoro o di piacere anche al di fuori

della propria provincia di residenza: si può vivere in una provincia rurale, ma lavorare in un capoluogo urbano; risiedere in città ma spostarsi in collina nei *week-end*. Le implicazioni, anche in termini di qualità della vita, di tali spostamenti sono evidenti.

Rispetto alle tradizionali analisi esplorative di tipo spaziale (Moran, 1950), si è qui preferito mettere in relazione la qualità della vita osservata in una provincia con il grado di ruralità delle province limitrofe, testando così la presenza di *spillover* territoriali, legati alla presenza di aree urbane o aree rurali. Per ogni provincia italiana, dunque, è stato calcolato uno *spatially-lagged* Fri, ovvero il valore medio dell'indicatore Fri per l'insieme delle province vicine. Per province 'vicine' si fa qui riferimento a province che condividono un tratto di confine amministrativo (Anselin, 1988).

In tabella 4, sono riportati i coefficienti di correlazione tra qualità della vita e *spatially-lagged* Fri. Se i dati nazionali complessivi soffrono dello stesso *bias* già evidenziato in precedenza, i dati disaggregati per ripartizione territoriale permettono di far emergere alcuni risultati interessanti. A Nord-Est e nelle Isole, non è solo il grado di ruralità ad essere correlato positivamente con l'indice di qualità della vita (cfr. Tabella 3): anche il grado di ruralità delle province adiacenti presenta un'analoga correlazione positiva. Questi *spillover* territoriali sulla qualità della vita, che originano dalla ruralità delle province limitrofe, non sono invece osservati nelle altre ripartizioni. Rispetto ai singoli indicatori che compongono la qualità della vita, poi, a Nord-Ovest la vicinanza con le province più metropolitane (ad esempio, Torino e Milano) ha un effetto positivo sul tenore di vita e sulla dotazione di servizi, mentre la dimensione del tempo libero è positivamente influenzata dalla vicinanza a province maggiormente rurali (ad esempio, quelle alpine). Anche a Nord-Est si osserva una simile relazione con riferimento alla dimensione del tempo libero. Infine, nelle Isole, sono le province maggiormente rurali a presentare marcati *spillover* *inter-provinciali*, in termini di tenore di vita, dotazione infrastrutturale e di servizi, mercato del lavoro e tempo libero. L'unica dimensione della qualità della vita che non presenta nessun tipo di ricaduta territoriale sembra essere quella dell'ordine pubblico. Il dato, in realtà, non è sorprendente: tale aspetto, infatti, include variabili solo parzialmente influenzate da quanto osservato nelle province limitrofe.

Tabella 4 - Qualità della vita e grado di ruralità medio delle province circostanti, per ripartizioni territoriali Istat: coefficienti di correlazione di Pearson (*p-value* in parentesi)

	<i>Spatially-lagged</i> Fri					
	Italia		Nord-Ovest		Nord-Est	
Indice Qualità Della Vita	-0.371*	(0.000)	-0.221	(0.298)	0.523*	(0.012)
Tenore di vita	-0.558*	(0.000)	-0.404*	(0.050)	-0.380	(0.081)
Servizi Ambiente	-0.493*	(0.000)	-0.517*	(0.010)	-0.057	(0.802)
Affari e Lavoro	-0.328*	(0.001)	0.009	(0.966)	0.474*	(0.026)
Ordine Pubblico	-0.007	(0.943)	-0.300	(0.154)	0.221	(0.322)
Popolazione	-0.231*	(0.017)	0.104	(0.628)	0.185	(0.411)
Tempo Libero	-0.014	(0.883)	0.519*	(0.009)	0.729*	(0.000)

	<i>Spatially-lagged</i> Fri					
	Centro		Sud		Isole	
Indice Qualità Della Vita	0.303	(0.181)	0.106	(0.630)	0.792*	(0.000)
Tenore di vita	0.045	(0.847)	-0.050	(0.822)	0.564*	(0.018)
Servizi Ambiente	0.061	(0.793)	-0.361	(0.091)	0.699*	(0.002)
Affari e Lavoro	0.119	(0.608)	-0.031	(0.889)	0.620*	(0.008)
Ordine Pubblico	0.265	(0.245)	0.200	(0.359)	0.022	(0.933)
Popolazione	0.488*	(0.025)	0.405	(0.055)	0.226	(0.383)
Tempo Libero	0.135	(0.560)	-0.127	(0.564)	0.808*	(0.000)

*: statisticamente significativo al 5%
Fonte: elaborazione personale su dati "Il Sole 24 Ore" (2013)

Conclusioni

Il lavoro riporta i primi risultati di un'analisi sulla qualità della vita nelle province italiane. Senza focalizzarsi sulle singole posizioni delle classifiche, i dati pubblicati dal *dossier* annuale de "Il Sole 24 Ore" sono stati qui messi in relazione con le caratteristiche di

ruralità delle province italiane. L'analisi porta a sostenere come, al netto del ben noto (e purtroppo consolidato) divario tra regioni settentrionali e meridionali, le province rurali non sembrano presentare livelli di qualità della vita inferiori rispetto a quelli osservati nelle aree metropolitane. Al contrario, tanto a Nord-Est quanto al Sud e nelle Isole, all'aumentare del grado di ruralità è associato un miglioramento dell'indicatore complessivo di qualità della vita. Inoltre, alla luce delle crescenti interconnessioni dei singoli sistemi economici provinciali e della crescente mobilità inter-provinciale della popolazione (quotidiana, settimanale o stagionale), si è scelto di osservare anche le relazioni esistenti tra qualità della vita e grado di ruralità delle province limitrofe. Tale approccio spaziale sembra supportare, almeno in parte, l'esistenza e la rilevanza di tali relazioni.

I risultati qui presentati, dunque, suggeriscono la necessità di una politica del territorio di più ampio respiro, anche per quanto concerne le sfide connesse con il tema della qualità della vita. Piuttosto che focalizzarsi sugli avanzamenti delle singole province nel *ranking* annuale, sarebbe auspicabile utilizzare l'utile analisi proposta da "Il Sole 24 Ore" come strumento di *policy* di lungo periodo, importante per comprendere le trasformazioni che stanno interessando i territori italiani (siano essi urbani oppure rurali). Purtroppo, i continui cambiamenti nella scelta degli indicatori elementari adottati nel definire l'indice annuale di qualità della vita, se da un lato sono necessari per rendere aderenti tali misurazioni ai continui cambiamenti della società italiana nel suo complesso, dall'altro non consentono di avere a disposizione vere e proprie serie storiche di dati effettivamente comparabili tra loro e dunque in grado di restituire un quadro meno mutevole rispetto alle singole rilevazioni annuali.

Nonostante questi limiti noti, l'importanza dell'analisi proposta da "Il Sole 24 Ore" rimane cruciale proprio per tentare di mettere in campo proposte di sistema che rispondano sempre meglio alle esigenze e alle necessità di territori tra loro sempre più interconnessi.

Note

¹ Si rimanda a Il Sole 24 Ore (2013), per una descrizione dettagliata delle variabili considerate. Il *dossier* è pubblicato ogni anno nel mese di dicembre. Quando quest'articolo è stato scritto, i soli dati 2013 erano disponibili.

² Si considera la distanza dal più elevato valore provinciale, se la relazione tra indicatore semplice e qualità della vita è positiva; si considera la distanza dal valore più basso, nel caso contrario.

³ Questa scelta sconta non pochi limiti: in molti casi, infatti, le stesse province risultano territorialmente estese e molto eterogenee al proprio interno. Inoltre, nel presente lavoro non sono considerate le province di più recente istituzione (Monza e Brianza, Fermo, Barletta-Andria-Trani), ancorché presenti nella classifica de "Il Sole 24 Ore". Le osservazioni utilizzate sono dunque 107.

⁴ In Pagliacci (2014), il Fri è calcolato per 1288 regioni Nuts 3 della UE-27. Qui si usano i soli dati relativi alle province italiane.

⁵ Attraverso l'analisi Anova (*Analysis of Variance*) è possibile testare l'ipotesi che le tre tipologie di province considerate presentino uno stesso valore medio per i vari indicatori di qualità della vita. Tra le assunzioni dell'Anova vi è l'ipotesi di varianza omogenea tra gruppi (omoschedasticità), che è stata testata preliminarmente attraverso il *test* di Levene.

⁶ Non è stato possibile condurre l'analisi Anova sulle tre tipologie urbano-rurali di Eurostat, poiché nella ripartizione territoriale Sud una sola provincia è classificata come PU (cfr., Tabella 1). Ciò conferma, una volta di più, la necessità di migliorare la classificazione della ruralità ricorrendo ad indicatori continui.

⁷ Questa discordanza è in parte riconducibile al diverso livello territoriale d'analisi prescelto: pesano tuttavia anche le diverse metodologie utilizzate.

Riferimenti bibliografici

- Anselin L. (1988), *Spatial Econometrics: Methods and Models*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht
- Cagliero R., Cristiano S., Pierangeli F. (2011), La valutazione della qualità della vita nelle aree rurali, *Agrireregionieuropa*, anno 7, n. 26, pp. 5-9
- Camaioni B., Esposti R., Lobianco A., Pagliacci F., Sotte F. (2013), How rural is the EU Rdp? An analysis through spatial fund allocation. *Bio-based and Applied Economics* vol. 2 (3), pp. 277-300
- Commissione Europea (2009), Non solo Pil. Misurare il progresso in un mondo in cambiamento

- Copus A.K., Psaltopoulos D., Skuras D., Terluin I., Weingarten P. (2008), *Approaches to Rural Typology in the European Union*. Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities
- Eenrd (European Evaluation Network for Rural Development) (2010), *Approaches for assessing impacts of the Rural Development Programmes in the context of multiple intervening factors*
- Eurostat (2010), "A revised urban-rural typology", in Eurostat Regional Yearbook 2010, Publications Office of the European Union, Luxembourg
- Florida R., Mellander C., Rentfrow P.J. (2013), The Happiness of Cities, *Regional Studies*, vol. 47 (4), pp. 613-627
- Layard R. (2005), *Happiness: Lessons from a new science*, Penguin Press, New York
- Manca F. e Pozzolo P. (2012), Una proposta metodologica per un indice della qualità della vita nei comuni rurali piemontesi, *Agrireregionieuropa*, anno 8, n. 29, pp. 101-106
- Mazziotta M., Pareto A. (2010), Measuring quality of life: an approach based on the non-substitutability of indicators, *Statistica e Applicazioni*, 8(2), pp. 169-180
- Moran P.a.p. (1950), Notes on continuous stochastic phenomena, *Biometrika* 37, pp. 17-23
- Murdoch J. (2003), "Co-constructing the Countryside: hybrid networks and the extensive self" in Cloke P. (a cura), *Country Visions*, Pearson Edwards, London
- Oecd (2006), *The New Rural Paradigm: Policies and Governance*, Oecd, Paris
- Okulicz-Kozaryn A. (2013), City Life: Rankings (Livability) versus Perceptions (Satisfaction), *Social Indicator Research*, vol. 110(2), pp. 433-451
- Pagliacci F. (2014), Are EU Rural Areas still Lagging behind Urban Areas? An Analysis through Fuzzy Logic, paper presentato alla 3° Conferenza Aieaa, Alghero
- Rifkin J. (2004), *Il sogno europeo*, Mondadori, Milano
- Shucksmith M., Cameron S., Pichler F., Merridew T. (2009), Urban-rural differences in Quality of Life across the EU, *Regional Studies*, 43, 10, pp. 1275-1289
- Sotte F., Esposti R., Giachini D. (2012), The evolution of rurality in the experience of the "Third Italy". Paper presentato al workshop "European governance and the problems of peripheral countries" (WwwforEurope Project), Wifo, Vienna
- Stiglitz J., Sen A., Fitoussi B. (2008), *Issues Paper, Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*
- Zadeh L.A. (1968), Fuzzy Algorithm, *Information and Control*, 12, pp. 94-102

Sitografia

- Il Sole 24 Ore (2013), Dossier Qualità della Vita 2013, http://www.ilssole24ore.com/speciali/qvita_2013/home.shtml

Per rimanere sempre aggiornati sulle novità, gli eventi e le tendenze

clicca "mi piace" alla nostra pagina FACEBOOK

[Agrireregionieuropa](#)



oppure

seguici su TWITTER

[@agrireregionieu](#)



Le determinanti della diversificazione dei redditi aziendali: il caso della Toscana

Fabio Bartolini, Gianluca Brunori, Maria Andreoli

Introduzione

La riforma della Pac e le Strategie di *Horizon 2020* attribuiscono un ruolo fondamentale alla diversificazione dei redditi aziendali, in quanto permette di rafforzare la coesione sociale e territoriale nelle aree rurali (Commissione Europea, 2010). Infatti, nelle economie sviluppate, molte delle strategie aziendali basate sulla diversificazione permettono alle imprese agricole di realizzare redditi addizionali e, al contempo, svolgono una funzione sociale nelle aree rurali (Brunori, 1999). Le possibili strategie di diversificazione dei redditi aziendali derivano dall'allocazione del lavoro familiare tra attività *on-farm* diverse dalla coltivazione e dall'allevamento ed attività *off-farm* o esterne al settore (Salvioni *et al.*, 2013).

A partire dal lavoro di Johnson (1967), la letteratura economico agraria ha identificato nei maggiori rendimenti dei fattori produttivi e nella riduzione della rischiosità le principali motivazioni della diversificazione dei redditi aziendali (Andersson *et al.*, 2003; McNamara e Weiss, 2005). Altri lavori hanno studiato gli effetti della distribuzione spaziale delle aziende e della loro localizzazione sulla decisione di adottare strategie di diversificazione. In particolare Zasada (2011) e Mishra *et al.* (2010) hanno analizzato l'effetto della prossimità ai centri urbani sulla probabilità di osservare aziende sia maggiormente diversificate (*on-farm*) che *part-time* (*off-farm*). Altri lavori hanno evidenziato influenze rilevanti di entrambi i pilastri della Pac sulla propensione alla diversificazione dei redditi aziendali. Ilbery *et al.* (2006) e Bartolini e Viaggi (2010) hanno messo in evidenza come la Pac, modificando le strutture o aumentando i redditi dell'intero sistema agricolo, produca una maggiore propensione all'innovazione/investimento nel settore con un aumento degli investimenti per attività di diversificazione dei redditi. Diversamente, Bowman e Zilberman (2013) hanno osservato che l'aiuto al reddito basato sul pagamento per coltura eleggibile determina un aumento della specializzazione colturale anziché della diversificazione. Altri autori hanno evidenziato effetti positivi dei pagamenti sul secondo pilastro sia dovuti ai meccanismi di cofinanziamento delle innovazioni (Bartolini e Viaggi 2012) che legati agli effetti di secondo ordine dei pagamenti per i servizi agro-ambientali (Zanten *et al.*, 2013). In questo lavoro le determinanti dell'intensità di diversificazione vengono analizzate attraverso lo sviluppo di un modello econometrico.

Metodologia

L'obiettivo del lavoro è analizzare le determinanti dell'intensità di diversificazione (*on-farm*) dei redditi aziendali in attività diverse dalla coltivazione e dall'allevamento. Nel presente lavoro vengono considerate attività di diversificazione dei redditi aziendali le attività classificate come "Attività secondarie agricole" dall'Eurostat e dal 6° Censimento italiano dell'agricoltura.

Il modello utilizzato (zero-inflazionato per dati di conteggio) ha permesso di identificare le determinanti dell'intensità di diversificazione combinando dati categorici (presenza/assenza di diversificazione) con dati di conteggio (numero delle attività di diversificazione adottate). Infatti, il modello adottato permette di trattare in modo diverso il valore zero che corrisponde all'assenza di diversificazione, dal valore zero in quanto valore minimo della scala di intensità di diversificazione¹.

Il conteggio delle attività di diversificazione è stato ottenuto sommando le attività di diversificazione tra i seguenti gruppi: a) agriturismo, b) attività ricreative e sociali; c) fattorie didattiche, d)

trasformazione dei prodotti aziendali, e) acquacoltura, f) contoterzismo, g) produzione di mangimi e servizi per l'allevamento, h) silvicoltura; i) produzione di energie rinnovabili; j) artigianato k) altro. La variabile dipendente e le covariate sono state ottenute utilizzando i micro-dati del VI Censimento italiano dell'agricoltura (Istat) 2010 e i dati relativi ai pagamenti nella Regione Toscana (fonte: Artea). Per maggiori informazioni circa il modello teorico e la metodologia applicata si veda Bartolini *et al.* (2014).

Risultati e discussione

Le tabelle 1 e 2 riportano rispettivamente l'attività di diversificazione adottate e l'intensità di diversificazione nelle aziende della Regione Toscana.

Tabella 1 - Adozione delle attività di diversificazione

Attività di diversificazione	Aziende	
	(numero)	(%)
Agriturismo	3.487	4,80
Contoterzismo	1.375	1,89
Trasformazione dei prodotti aziendali	1.314	1,81
Produzione di mangimi e servizi per l'allevamento	1.004	1,38
Silvicoltura	891	1,23
Artigianato	360	0,50
Attività ricreative e sociali	244	0,34
Produzione di energie rinnovabili	230	0,32
Fattorie didattiche	204	0,28
Acquacoltura	25	0,03
Altre attività	388	0,53

Fonte: Nostra elaborazione su dati Istat (2010)

Tabella 2 - Intensità di diversificazione

Intensità di diversificazione	Aziende	
	(numero)	(%)
0	65.747	90,45
1	5.124	7,05
2	1.309	1,80
3	336	0,46
4	107	0,15
5	44	0,06
6	12	0,02
7	4	0,01
8	3	0,00

Fonte: Nostra elaborazione su dati Istat (2010)

La tabella 1 mostra come l'agriturismo rappresenti la principale attività di diversificazione, seguita dal contoterzismo e dalla trasformazione dei prodotti in azienda. L'intensità della diversificazione dei redditi aziendali (Tabella 2), rappresenta la variabile dipendente per l'analisi econometrica. I dati mostrano che la prevalenza delle aziende (circa il 90%) dichiarano di non aver adottato nessuna strategia di diversificazione². Viceversa, più di 5.000, pari al 7% delle aziende della Regione, hanno adottato almeno un'attività di diversificazione. Il numero delle aziende si riduce progressivamente all'aumentare delle attività: solamente 17 aziende hanno adottato più di 5 attività di diversificazione. L'elevata presenza di aziende con valore pari a zero fornisce un ulteriore argomento per l'applicazione dei modelli zero-inflazionati al fine di considerare l'effetto dell'eccesso di zeri nei dati.

Nella tabella 3 sono sintetizzati i principali risultati del modello. Nella parte superiore della tabella sono riportate le determinanti del modello zero-inflazionato negativo binomiale che tratta l'adozione come una variabile categorica (diversificazione: sì/no), mentre nella parte inferiore della tabella sono riportate le determinanti dell'intensità di diversificazione, stimata mediante il modello che utilizza i dati di conteggio.

Tabella 3 - Determinanti dell'adozione dell'intensità di diversificazione

Variabile (Descrizione)	Risultati del modello	
Nessuna diversificazione (zero-inflazionato- logit)		
Localizzazione in aree urbane (<i>dummy</i>)	-	*
Localizzazione in aree con problemi di sviluppo (<i>dummy</i>)	+	*
Sau (logaritmo naturale)	-	***
Aziende con terreno in affitto (<i>dummy</i>)	-	***
Aziende specializzate in orticoltura (<i>dummy</i>)	+	***
Aziende specializzate in frutteti (<i>dummy</i>)	+	***
Aziende biologiche (<i>dummy</i>)	--	***
Imprenditori che usano regolarmente internet per l'azienda (<i>dummy</i>)	--	***
Imprenditori con età inferiore a 40 anni (<i>dummy</i>)	-	***
Istruzione fino alla scuola dell'obbligo (<i>dummy</i>)	+	***
Uso lavoro esterno (<i>dummy</i>)	--	***
Azienda Beneficiaria di almeno una misura del 1 asse del Psr (<i>dummy</i>)	--	***
Azienda beneficiaria della misura 214 Agro-ambiente (<i>dummy</i>)	-	***
Azienda beneficiaria di almeno una misura forestale del Psr (<i>dummy</i>)	-	***
Importo pagamenti unici aziendali per ettaro di Sau	-	**
Intensità di diversificazione (Negativo Binomiale)		
Localizzazione in aree urbane (<i>dummy</i>)	-	***
Localizzazione in aree con problemi di sviluppo (<i>dummy</i>)	++	***
Sau- aziende appartenenti all'ultimo quartile – piccole (<i>dummy</i>)	-	*
Aziende specializzate in seminativi (<i>dummy</i>)	-	***
Aziende specializzate in frutteti (<i>dummy</i>)	-	**
Imprenditori con età superiore a 65 anni (<i>dummy</i>)	-	**
Imprenditori con età inferiore a 40 anni (<i>dummy</i>)	-	***
Istruzione ad indirizzo agricolo (<i>dummy</i>)	+	**
Azienda che usa solo lavoro familiare (<i>dummy</i>)	-	***
Azienda Beneficiaria di misure del primo asse (<i>dummy</i>)	+	**
Azienda beneficiaria della misura 214 (<i>dummy</i>)	++	***
Importo pagamenti unici aziendali per ettaro di Sau	-	***
Numero di osservazioni	72686	

++ effetto positivo forte; + effetto positivo debole; - effetto negativo debole; -- effetto negativo forte

*** significativo al 0.01; ** significativo allo 0.05; * significativo al 0.1, variabile non significative omesse

I simboli presentati nella parte superiore della tabella (modello *logit*) forniscono una misura indicativa degli effetti delle caratteristiche aziendali, rappresentati dalle covariate, sulla probabilità di osservare un valore zero, ovvero la decisione di non diversificare. Al contrario, i coefficienti presentati nella parte inferiore della tabella (modello negativo binomiale), descrivono gli effetti delle stesse covariate sul valore atteso dell'intensità di diversificazione (conteggio attività di diversificazione).

I risultati del modello mostrano che le caratteristiche produttive dell'azienda agricola e dell'agricoltore, le disponibilità di lavoro familiare, la localizzazione e gli strumenti di politica sono determinanti della diversificazione nelle aziende³. I risultati confermano che le caratteristiche degli agricoltori incidono sulla propensione alla diversificazione. I giovani agricoltori, maggiormente istruiti e che usano regolarmente internet hanno una probabilità maggiore di diversificare i redditi aziendali; mentre tra i conduttori con età compresa tra i 40 e i 65 anni c'è una probabilità maggiore di osservare una maggiore intensità nella diversificazione. Le motivazioni sono sia legate al ciclo di vita ed al carico delle attività lavorative che alle minori probabilità di trovare redditi aggiuntivi extra-aziendali. I risultati mettono in luce effetti significativi dell'indirizzo produttivo e delle strutture aziendali sulla diversificazione, confermando i risultati della letteratura (Robinson e Barry, 1987) che evidenziano nelle aziende più grandi una maggiore propensione alla diversificazione. La specializzazione in colture orticole e frutticole determina una minore probabilità di diversificazione, confermando il lavoro di Mishra *et al.* (2010), che attribuisce la minore diversificazione ad una più contenuta volatilità dei redditi attesi.

I risultati confermano che sia la localizzazione prossima ai centri urbani, che la localizzazione nelle aree marginali influenzano positivamente la probabilità di osservare una maggiore diversificazione. Le motivazioni di un comportamento simile in zone fortemente eterogenee possono, nel primo caso (aree urbane), risiedere nella maggiore domanda di beni e servizi forniti dall'attività di diversificazione mentre, al contrario, nel secondo caso (aree marginali e con problemi di sviluppo), una maggiore intensità di diversificazione delle aziende agricole può essere

collegata alla necessità di compensare le minori opportunità di allocazione del lavoro familiare in attività extra-aziendali.

I risultati evidenziano gli effetti della Pac sull'intensità di diversificazione, confermando le tendenze evidenziate dalla letteratura. Mentre il pagamento unico aziendale, assicurando liquidità e aumentando i profitti delle colture Cop (cereali, oleaginose, proteaginose), riduce la propensione ad allocare lavoro familiare su attività di diversificazione, i pagamenti sul secondo pilastro (sia il primo sia il secondo asse) influenzano positivamente tale intensità.

Considerazioni conclusive

L'obiettivo del lavoro è la valutazione delle determinanti dell'adozione di diversificazione nelle aziende della Regione Toscana. I risultati mettono in luce la rilevanza delle attività di diversificazione e mostrano che tale attività rappresenta una importante strategia di riduzione della rischiosità dell'attività agricola (Mishra *et al.*, 2010).

I risultati evidenziano che le caratteristiche dell'agricoltore (età, istruzione ecc.) e la scarsa dotazione di fattori produttivi (principalmente lavoro e terra) possono rappresentare barriere all'adozione della diversificazione. Il modello enfatizza il ruolo centrale delle politiche agricole (entrambi i pilastri) nella diffusione della diversificazione dei redditi aziendali, sia incrementando i redditi del settore agricolo che riducendo il costo legato all'ammodernamento del sistema produttivo. Infatti, i pagamenti sul primo pilastro, sostenendo i redditi agricoli, possono determinare la propensione ad allocare il lavoro familiare in attività *off-farm*, mentre i pagamenti ricevuti sul secondo pilastro rendono maggiormente tempestiva l'adozione della strategia di diversificazione riducendone i costi di investimento, anche nel caso di condizioni di incertezza legata ai prezzi e alle altre variabili decisionali. Nel complesso i risultati evidenziano che, se da una parte le politiche agricole (primo e secondo pilastro) incidono positivamente sulla propensione ad investire nel settore agricolo, esiste tuttavia un *trade-off* tra i due pilastri nel promuovere *pattern* di specializzazione delle aziende agricole. Infatti, mentre all'aumentare dei pagamenti sul secondo pilastro si può osservare una maggiore specializzazione nelle attività di diversificazione, pagamenti più elevati sul primo pilastro determinano (o sono la conseguenza) di una maggiore intensificazione produttiva. Questo risultato conferma la forte dipendenza del settore dall'intervento pubblico ed evidenzia l'effetto positivo delle politiche sulla propensione a mantenere l'attività agricola; in quest'ottica il mantenimento di entrambi i pilastri consente il supporto di strategie aziendali diversificate. Infatti, la realtà agricola italiana è fortemente diversificata al suo interno, pur essendo spesso accomunata da una debolezza dovuta alla soggezione a rischi superiori rispetto a quelli che caratterizzano altre attività e da una debolezza contrattuale nei confronti dei settori a monte e a valle. L'esistenza di meccanismi di incentivazione diversi consente alle aziende di crearsi una strategia che tenga conto delle specifiche caratteristiche intrinseche aziendali, oltre che delle opportunità e minacce che derivano dal tessuto socio-economico e dalle altre caratteristiche del territorio in cui operano.

I risultati del modello mostrano che la localizzazione delle aziende e le aspettative circa l'occupazione in attività *off-farm* sono elementi chiave nel comprendere la diffusione della diversificazione. Infatti, se da un lato le aziende localizzate nelle aree peri-urbane rispondono alla maggiore domanda di attività di diversificazione, nelle aree marginali o con problemi di sviluppo la diversificazione diventa necessaria alla sopravvivenza delle aziende ed al mantenimento dell'attività agricola nel territorio.

In queste ultime aree, oltre a rappresentate una strategia di riduzione della rischiosità dell'attività agricola e al contempo una opportunità di incremento dei redditi aziendali, la diversificazione riveste un ruolo centrale nel mantenere vitale il sistema agricolo e nel contribuire alla riduzione dell'abbandono del territorio. Nella nuova programmazione il decisore dovrebbe identificare criteri di selezione che tengano conto anche della rilevanza sociale degli interventi al fine di ottenere benefici che vadano oltre le mere *performance* economiche della aziende. In questo senso, anche

l'introduzione di meccanismi di selezione che valutino le ricadute del singolo progetto sembra indispensabile per garantire una maggiore efficacia dei pagamenti.

Note

¹ Per maggiori informazioni sul modello si veda Lambert (1992); mentre esempi di analisi con il modello proposto si veda Karantininis *et al.* (2010) o Bartolini *et al.* (2011).

² La tabella mostra che il numero delle aziende che non diversificano è piuttosto elevato. Va evidenziato che una rilevante porzione di queste aziende (23.715) sono esclusivamente rivolte all'autoconsumo (Sotte e Arzeni, 2013).

³ Per maggiore dettagli sulla metodologia e sui risultati si veda Bartolini *et al.* (2014).

Riferimenti bibliografici

- Andersson H., Ramamurtie S. and Ramaswami B. (2003), Labor income and risky investments: can part-time farmers compete? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 50: 477-493
- Bartolini F., Latruffe L., Viaggi D. (2011), *Assessing the effect of the Cap on farm innovation adoption. An analysis in two French regions*. 122nd Seminar Eaae (European Association of Agricultural Economists). Ancona, Italy
- Bartolini F. and Viaggi D. (2012), An analysis of policy scenario effects on the adoption of energy production on the farm: A case study in Emilia-Romagna (Italy). *Energy Policy*, 51: 454-464
- Bartolini F. Brunori G., Andreoli M. (2014), Explaining Determinants of the On-farm Diversification: Empirical Evidence From Tuscany Region. *Bio-Based and Applied Economics*, 3: 137-157
- Bowman M. S. and Zilberman D. (2013), Economic Factors Affecting Diversified Farming Systems. *Ecology and Society*, 18
- Brunori G. (1999), Sistemi agricoli Territoriali e Competitività. In Casati D. (a cura). *La competitività dei sistemi agricoli italiani*. *Edagricole*: 125-166
- Commissione Europea (2010), *The Cap towards 2020: Meeting the food, natural resources and territorial challenges of the future*. Downloadable to: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/communication/com2010-672_en.pdf
- Johnson S.R. (1967), A Re-Examination of the Farm Diversification Problem. *Journal of Farm Economics* 49: 610-621
- Karantininis K., Sauer J., Furtan W.H. (2010), "Innovation and integration in the agri-food industry". *Food Policy*, n. 35, pp. 112-120
- Lambert D. (1994), "Zero Inflated Poisson Regression With An Application To Defected In Manufacturing". *Technometrics*, n. 34, pp. 1-14
- Mcnamara K. T. and Weiss C. R. (2005), Farm Household Income and On-and-Off Farm Diversification. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 37, pp. 37-49
- Mishra A. K., Erickson K. W., Harris J. M., Hallahan C. B. and Uematsu H. (2010), *Determinants of Farm Household Income Diversification in the United States: Evidence from Farm-Level Data*. Agricultural and Applied Economics Association Denver, Colorado
- Salvioni C., Ascione E. and Henke R. (2013), Structural and economic dynamics in diversified Italian farms. *Bio-based and Applied Economics* 2: 257-275
- Sotte F., Arzeni A. (2013), Imprese e non-impreses nell'agricoltura italiana. *Agrireregionieuropa* 9, 32
- Zanten B., Verburg P., Espinosa M., Gomez-Y-Paloma S., Galimberti G., Kantelhardt J., Kapfer M., Lefebvre M., Manrique R., Piorr A., Raggi M., Schaller L., Targetti S., Zasada I. and Viaggi D. (2013), European agricultural landscapes, common agricultural policy and ecosystem services: a review. *Agronomy for Sustainable Development* 34: 309-325
- Zasada I. (2011), Multifunctional peri-urban agriculture-A review of societal demands and the provision of goods and services by farming. *Land Use Policy*, 28: 639-648

Pianificazione dell'azienda agricola in condizioni di rischio

Franco Rosa

Sommario

Dai molti articoli che trattano dell'effetto del rischio/incertezza nelle decisioni agricole si evince una contraddizione fra il postulato teorico della massimizzazione del profitto e le strategie in genere adottate dagli agricoltori che rivelano la sostanziale avversione al rischio, le cui conseguenze sono la realizzazione di un livello di profitto inferiore al massimo teorico. Questa contraddizione non induce al rifiuto del postulato ma bensì ad una sua interpretazione critica partendo dalle caratteristiche del contesto aziendale. Questo articolo riporta i risultati di un caso di studio aziendale sviluppato attraverso la funzione di utilità "Sumex" che consente di parametrizzare il rischio per tratti specifici della funzione stessa. Il metodo *Motad* (la minimizzazione del totale scostamenti assoluti, preferito alla programmazione quadratica per la maggiore semplicità di programmazione) consente di elaborare il rapporto fra utilità e rischio tramite la combinazione efficiente di attività nel piano produttivo aziendale secondo le diverse parametrizzazioni del rischio. L'analisi proposta persegue due obiettivi:

- sotto il profilo teorico-metodologico intende verificare la proposizione che gli imprenditori attuano strategie di sopravvivenza basate sulla formulazione di piani produttivi tendenti alla minimizzazione del rischio;
- dal punto di vista pratico l'analisi consente di simulare dei piani produttivi che possono essere verificati empiricamente in specifici contesti aziendali e territoriali.

Le conclusioni principali sono le seguenti:

- la percezione del rischio influisce sulla razionalità decisionale e induce a scegliere combinazioni produttive i cui risultati economici sono in genere inferiori rispetto alla massimizzazione del profitto ma funzionali rispetto al fine di conservare l'integrità produttiva dell'azienda;
- essendo il confine fra rischio e incertezza assai labile occorrono misure di politica agraria per contrastare le conseguenze difficilmente prevedibili di eventi causati dalla instabilità climatica ed economico-finanziaria per evitare che l'obiettivo della sopravvivenza perseguito dai piccoli agricoltori (in Italia sono il 95% circa del totale) contrasti eccessivamente l'obiettivo imprenditoriale di ricercare continuamente soluzioni innovative di pianificazione aziendale.

La proiezione futura di questo lavoro metodologico è di approfondire empiricamente questa tematica.

Introduzione

Il rischio è il carattere immanente di qualunque attività d'impresa tuttavia nella gestione dell'impresa agricola il problema decisionale è reso più complesso per le condizioni di rischio/incertezza, determinate dalla limitata capacità di prevedere le conseguenze di eventi che dipendono dalla instabilità climatica, dall'imperfetto controllo delle tecnologie agricole, dalla evoluzione dei mercati fisici e finanziari, dalla volatilità dei prezzi e dalle decisioni istituzionali. (Chen *et al.*, 1999; Debenedictis, 2008; Rosa e Vaschiaveo, 2012). Nessun imprenditore agricolo, a seguito di una decisione è in grado di prevedere con precisione i risultati economici che si verificheranno nel futuro al compimento del ciclo produttivo. (Cafiero *et al.*, 2007). La letteratura distingue fra lo stato di rischio e di incertezza: il rischio differisce dall'incertezza in quanto ammette una distribuzione probabilistica degli eventi futuri, generalmente quantificata da alcuni semplici indicatori quali la media, la variabilità dei prezzi o delle rese colturali, correlazioni, o modelli previsionale che includono un maggior numero di variabili che concorrono a influenzare le decisioni degli imprenditori agricoli (Anderson *et al.*, 1977; Moro *et al.*, 2007; Rosa, 1987). Altri autori distinguono fra due tipologie d'incertezza: ambiguità e rischio che dipende dalla possibilità di quantificare o meno l'incertezza in funzione della sua prevedibilità: l'incertezza è l'ambiguità

dell'evento futuro causato dall'assenza o l'insufficienza di informazioni rispetto alla sua distribuzione probabilistica (Capitanio e Adinolfi, 2013). Altri autori distinguono fra:

- incertezza endogena derivante dalla incapacità dell'imprenditore di scegliere fra diversi prospetti di rischio, che può essere ridotta con l'acquisizione di un maggior numero d'informazioni;
- incertezza esogena, dipendente da eventi esterni non controllabili e capaci di condizionare il risultato delle decisioni imprenditoriali.

Esempi tipici sono gli eventi climatici che condizionano la produzione agricola; il mutamento delle preferenze dei consumatori; la protezione dei raccolti con tecnologie adottate, le decisioni istituzionali (incentivi premi, regolamenti e vincoli ambientali, barriere) che limitano le attività produttive in funzione di interessi più generali e le cui conseguenze sono in genere, molto più rilevanti per la sopravvivenza delle imprese di quanto non siano quelli riferibili a commercializzazione e produzione. (Cafiero *et al.*, 2007). Lo stato d'incertezza è diffuso nel settore agricolo, è pervasivo nei suoi effetti ed è difficilmente internalizzabile nelle attività di pianificazione a causa delle percezioni soggettive degli eventi futuri e delle loro conseguenze che variano con l'età, il livello d'istruzione, il capitale aziendale disponibile ed il contesto sociale ed istituzionale (Chavas *et al.*, 1994; Martin *et al.*, 2000; Anderson *et al.*, 2004)¹. Preferenze soggettive basate sull'intuito, la professionalità maturata con l'esperienza e la preparazione tecnico-manageriale, le relazioni, contribuiscono a migliorare l'efficacia delle decisioni di pianificazione aziendali che sono quindi il risultato della sovrapposizioni fra l'atteggiamento razionale dell'imprenditore nella valutazione del rischio e l'atteggiamento emotivo determinato dalla incertezza (Knight, 1971; Pannell *et al.*, 1988; Hardaker, 1991; Bakus *et al.*, 1997; Anderson *et al.*, 2004). Un sondaggio effettuato con questionario somministrato ad un campione di agricoltori per valutare le loro scelte rispetto a diversi livelli di rischio percepito, ha evidenziato la crescente avversione al rischio anche nel caso in cui rischio e profitto erano positivamente correlati². La spiegazione è data dal timore di perdere il capitale aziendale percepito maggiormente dagli agricoltori più piccoli, essendo inferiore la loro capacità di sopravvivenza (Meuwissen, 2010). Molti governi hanno attuato schemi di sostegno e stabilizzazione del reddito, più o meno collegati all'andamento dei redditi aziendali o della congiuntura, che costituiscono una assicurazione contro il "rischio di reddito". Si tratta di schemi che derivano principalmente dall'esistenza di obiettivi di politica agricola che esplicitamente perseguono il sostegno e la stabilizzazione dei redditi agricoli; contributi a fondi mutualistici diretti a indennizzare gli agricoltori per perdite derivanti da malattie degli animali o piante o in caso di incidenti ambientali; contributi a fondi mutualistici operanti come strumento di stabilizzazione del reddito (Ssr) e consistente nel versamento di contributi finanziari ai fondi di mutualizzazione per la compensazione finanziaria agli agricoltori che hanno subito un drastico calo di reddito (Dell'Aquila e Cimino, 2012). La riduzione sempre maggiore delle garanzie della Pac in termini di stabilizzazione dei mercati, hanno accentuato l'importanza di incorporare il rischio nella gestione, con la proposta di una serie di innovazioni apparse per la prima volta nel 2009 nell'*Health Check* della Pac e poi nel regolamento per lo sviluppo rurale 2014-2020 della Commissione europea. L'art. 68 del regolamento 73/2009 prevede l'uso dei fondi UE allocati sui pagamenti diretti al fine di promuovere l'accesso degli agricoltori agli strumenti di gestione del rischio e con i cambiamenti introdotti nel regolamento n. 1305/2013 sul sostegno allo sviluppo rurale per il periodo 2014-2020, la Commissione non solo conferma le previsioni contenute nel reg. 73/2009 (anche se i contributi sono spostati dai pagamenti diretti a quelli pluriennali dello sviluppo rurale), ma introduce una nuova misura, definita strumento per la stabilizzazione del reddito (income stabilization tool), per affrontare la gestione del rischio di reddito degli agricoltori attraverso fondi di mutualità (Inea, 2014). Il rischio climatico può essere controllato con tecnologie appropriate (sementi adattate al contesto produttivo, resistenza alle patologie, a stress idrici mentre sotto il profilo economico e finanziario esistono strumenti idonei per contrastare le perdite come i *weather derivatives* che si avvalgono di un sistema di pagamento per

calcolare l'entità dell'esborso finanziario basandosi sulla differenza tra gli indici meteorologici registrati in un determinato periodo (per esempio, la temperatura media) e il valore predefinito dai contraenti (valore di °C oltre/sotto il quale scatta l'indennizzo, vedi Cafiero *et al.*, 2007). Altri strumenti sono lo stoccaggio per contrastare la volatilità dei prezzi nel periodo in cui si concentra l'offerta massima del prodotto, l'arbitraggio sui mercati internazionali ed altro (Dixit *et al.*, 1994; Rosa *et al.*, 2010; 2012). La scelta di un'adeguata funzione di utilità risulta essere lo strumento idoneo per emulare il rischio in un modello appropriato di guida alle decisioni (Hardaker *et al.*, 1991; 1997). Per ridurre il rischio sono stati proposti il *risk pooling* che consiste nella condivisione dei rischi da parte di un gruppo di agricoltori ed il *risk spreading* ovvero la distribuzione dei rischi attraverso la diversificazione colturale. Nel primo caso la condivisione del rischio viene attuata tramite il livellamento dei prezzi: una prassi consueta consiste nello stimare la media dei prezzi da parte di un gruppo di imprenditori riuniti in associazioni che concordano un prezzo base (prezzo minimo per remunerare i loro prodotti e da una distribuzione dei ristorni a posteriori a compensazione del rischio imprenditoriale) (Pannell *et al.*, 1988). Altri metodi consistono nel calcolare il prezzo medio prendendo come riferimento un dato periodo di tempo, nell'ambito del quale si eliminano i valori estremi (*outliers*) e si calcolano i valori medi con criteri diversi (media mobile, formula prezzo, mediana). Questa ricerca viene svolta attraverso lo svolgimento di un ipotetico caso di studio di pianificazione aziendale con introduzione di attività colturali cerealicole ed oleaginose in un piano colturale la cui rischiosità viene elaborata tramite la distribuzione temporale degli eventi relativi ai prezzi ed alle rese produttive (Anderson *et al.*, 2004; Chavas *et al.*, 1990; Hardaker *et al.*, 1988).

Le fonti di rischio

Le fluttuazioni dei prezzi e delle rese dei raccolti esplicitano l'impatto delle diverse fonti di rischio dianzi discusse ed incidono significativamente sulla determinazione dei redditi agricoli (Manfredo e Leuthold, 1998). Partendo da questa premessa, l'analisi del rischio si svolge secondo uno schema che prevede diverse fasi. La prima consiste nello scegliere le fonti di dati utili allo scopo perseguito: prezzi rilevati da associazioni o riportate in riviste specializzate e banche dati relative i mercati *spot*, mercati a termine (se disponibili), formula prezzo stabiliti nei contratti di integrazione verticale, contratti di coltivazione, sono alcune delle fonti dati più facilmente accessibili. Quindi si tratta di adottare un metodo di elaborazione: nel caso l'obiettivo sia di fornire informazioni prontamente fruibili e di facile comprensione, bastano dei semplici indicatori (quali media, varianza, CV) rilevati per diverse lunghezze di tempo a cui si possono aggiungere delle analisi di correlazione o delle semplici funzioni di regressione per elaborazioni previsionali. (Kobzar, 2006). I modelli più complessi di valutazione possono essere di tipo econometrico che fanno riferimento alla funzioni di produzione e modelli di simulazione che usano tecniche di ricerca operativa per elaborare piani produttivi rappresentativi di diverse situazioni ambientali e gestionali (Anderson *et al.*, 1980, 2004; Kobzar, 2006; Lambert *et al.*, 1986; Rosa, 1987). Nello schema di analisi del rischio si identificano pertanto i seguenti punti:

- scelta di un modello di azienda rappresentativa;
- individuazione delle attività da inserire nel piano aziendale seguendo i criteri di ordinarietà e di flessibilità;
- accesso a fonti di dati esaustive rispetto gli obiettivi dell'analisi;
- valutazione dei prospetti di rischio rispetto gli eventi di prezzo e rese delle attività selezionate per il piano produttivo.

Le strategie di distribuzione del rischio hanno solide basi teoriche ed empiriche; di solito gli agricoltori affrontano il rischio diversificando il proprio portafoglio prodotti. Questa strategia richiede un consistente aumento dei costi per investimenti in immobilizzazioni e costi correnti di gestione, maggiore complessità organizzativa, gestione del lavoro nelle diverse attività, costi logistici, trasporto e stoccaggio, inefficienze di scala, asimmetrie informative ed altro.

Dal punto di vista decisionale trattasi di simulare un portafoglio ottimale di attività produttive usando una funzione di utilità "*ad hoc*"

per ricercare soluzioni ottimizzanti secondo diversi livelli di rischio (Hardaker e altri, 1997; Ray *et al.*, 1998; Richardson *et al.*, 2000). La simulazione consiste nell'ottimizzare il reddito lordo unitario di attività produttive disponibili, i cui dati di prezzo e rese produttive sono stati rilevati nel periodo 1995-2008, un periodo adeguato a rispondere alle esigenze dell'analisi. Diversi autori suggeriscono che non vi è alcuna necessità di assumere una distribuzione normale di stati, quindi le osservazioni degli ultimi anni possono essere considerate un campione rappresentativo casuale di eventi ugualmente probabili (Patten *et al.*, 1982. Patten *et al.*, 1988; Kozbar, 2006; Ray *et al.*, 1998). Le attività colturali considerate sono: Frumento, Mais, Orzo, Sorgo, Colza, Soia e Girasole; si assume che non ci siano vincolo di rotazione o di reimpiego dei prodotti in azienda pertanto ogni coltura genera attività di mercato valutabili a prezzi espliciti.

Per l'analisi descrittiva, in tabella 1 sono riportate le medie, le deviazioni *standard* delle rese produttive e dei prezzi e dei coefficienti di variazione (CV) calcolati per il periodo 1995-08. I CV essendo indici adimensionali ottenuti dal rapporto fra deviazione *standard* e media sono confrontabili fra loro e suggeriscono queste considerazioni: per una stessa coltura i CV dei prezzi sono in genere superiori alle rese; solo nel caso della colza il CV della resa supera quello dei prezzi mentre nel caso del girasole si ha una sostanziale equivalenza e pertanto si può affermare che secondo questo parametro in genere il rischio di mercato è superiore al rischio produttivo. La covarianza suggerisce una sostanziale indipendenza fra fattori di rischio determinati dalla produzione e fattori di rischio derivanti dal mercato; solo nel caso della colza il valore elevato suggerisce una maggior concordanza fra le variazioni delle due variabili. Infine esaminato l'indice di covarianza si osserva che fatto pari a 100 il valore della covarianza della colza si hanno valori molto bassi per le altre colture che confermano il basso livello di concordanza fra prezzi e rese.

Tabella 1 - Variabilità delle rese e dei prezzi nel periodo 95-08

Prodotto	Rese			Prezzo			Rapporto Cvp / Cvy	Covarianza Resa-Prezzo	Indice cov
	Media	dev. St.	CV	Media	dev. St.	CV			
Frumento	3,34	0,37	0,11	155,52	24,33	0,16	1,43	0,14	4,18
Mais	9,27	0,59	0,06	153,31	20,75	0,14	2,14	0,34	10,23
Orzo	3,63	0,20	0,05	151,65	18,10	0,12	2,21	0,01	0,36
Sorgo	5,95	0,37	0,06	103,59	17,15	0,17	2,68	0,03	0,84
Colza	1,48	0,46	0,31	175,27	23,49	0,13	0,43	3,31	100,00
Soia	3,46	0,35	0,10	205,02	31,64	0,15	1,52	0,71	21,34
Girasole	2,11	0,18	0,09	198,52	16,00	0,08	0,94	0,34	10,25

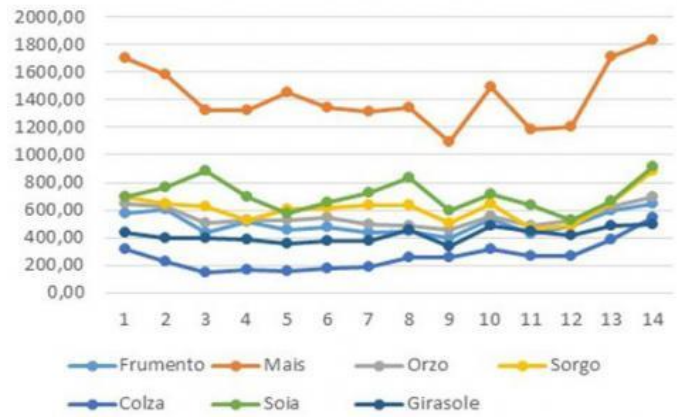
Fonte Elaborazioni su dati Eurostat

Nella tabella 2 illustrata anche graficamente si riportano i redditi lordi delle diverse colture rilevati nel periodo 95-08. I CV evidenziano dei valori sostanzialmente simili oscillanti nell'intervallo compreso fra 0,12 e 0,17; fa eccezione la colza il cui CV pari a 0,41 viene influenzato dalla variabilità delle rese produttive. L'elevata redditività del mais che si evince anche visivamente dallo scarto con le altre colture fa supporre che questa coltura possa essere preferita dagli agricoltori essendo in condizioni ambientali ottimali di realizzare maggiori redditi. Sebbene la monocoltura a mais si vada diffondendo specie nelle regioni settentrionali è opportuno considerare anche altri fattori che suggeriscono di alternare il mais in rotazione per prevenire la diffusione di patologie fortemente limitanti la qualità del prodotto quali la Diabrotica e la Piralide.

Tabella 2 - Redditi lordi con media, deviazione *standard* e CV rilevate nel periodo 95-08 per le produzioni agricole considerate (valori in euro riferiti ad ettaro)

Anno	Frumento	Mais	Orzo	Sorgo	Colza	Soia	Girasole
1995	577,87	1698,23	649,35	699,35	320,41	693,14	441,52
1996	603,05	1586,58	621,38	644,59	228,16	766,48	396,66
1997	439,59	1323,76	507,29	629,58	147,76	884,80	395,85
1998	513,98	1326,04	530,84	525,51	164,34	694,05	390,08
1999	460,67	1451,08	529,86	602,06	159,03	580,00	359,99
2000	475,69	1340,38	548,03	611,32	181,51	657,77	374,04
2001	437,00	1312,91	492,05	633,22	183,88	723,57	373,19
2002	450,00	1341,13	482,30	632,53	254,18	831,05	457,72
2003	396,94	1094,52	459,80	508,31	254,79	599,99	333,75
2004	534,69	1489,25	554,63	641,23	317,20	712,04	481,71
2005	431,49	1185,70	482,00	468,10	270,14	639,05	451,14
2006	491,16	1207,15	522,18	481,64	262,80	528,37	415,78
2007	600,00	1713,41	629,53	658,21	384,54	667,46	482,00
2008	650,00	1833,22	695,83	884,44	544,81	910,73	501,17
Media	504,44	1421,67	550,36	615,72	262,40	706,32	418,18
dev st	77,44	217,68	71,60	104,85	106,90	111,21	51,47
CV	0,15	0,15	0,13	0,17	0,41	0,16	0,12

Andamenti dei GM



Fonte Elaborazioni su dati Eurostat

Risultati ottenuti dalla simulazione del rischio con la funzione "Sumex"

Le attività disponibili di un portafoglio produttivo dell'azienda agricola vengono combinate tenuto conto del livello di reddito e della loro variabilità. La funzione di utilità *Sumex* consente di affrontare il problema della ricerca del piano produttivo ottimale, modulando il grado di avversione al rischio. Essendo la funzione di utilità non lineare, viene adottata una approssimazione lineare che consente di semplificare la ricerca della soluzione ottimale senza perdere di generalità e precisione. Una combinazione ottimale di portafoglio è data da una soluzione di angolo che individua un punto della curva di indifferenza; variando parametricamente il coefficiente di rischio lambda in un intervallo assegnato compreso fra 1 (valore minimo) e b (valore massimo) si ottengono i valori delle soluzioni d'angolo ottimali che consentono di costruire la frontiera efficiente.³ Il calcolo è svolto col metodo Motad che genera la frontiera media-varianza tramite la combinazione efficiente di attività produttive delle quali si conoscono la distribuzione probabilistica dei redditi (vedi stati di natura della Tabella 2 i cui *payoff* sono rappresentati dalle deviazioni positive e negative dei redditi lordi agricoli) (Hazell 1971; Anderson *et al.*, 2002). Queste probabilità vengono rilevate in modo molto semplice assumendo che ogni stato abbia una uguale probabilità di verificarsi e che il campione rilevato sia rappresentativo (Patten *et al.*, 1988). Nella prima parte della tabella compaiono le soluzioni che usano una minor quantità di Sau, nella seconda parte sono riportate le soluzioni con maggior consumo di Sau. Questo risultato suggerisce che la minor avversione al rischio determina un aumento della Sau utilizzata ovvero il passaggio da una soluzione di *break even* (sopravvivenza a profitto nullo) a soluzioni di profitto progressivamente crescente. Una seconda osservazione riguarda la differenziazione produttiva frequentemente considerata per spalmare il rischio fra più produzioni: la monocoltura mais (vedi riga 10) raggiunge il livello più elevato di utilità (4200) ai più elevati livelli di rischio (rapporto R/U = 2,86) con il consumo dell'85% della Sau. La combinazione a minor rischio (vedi riga 5) include nel piano produttivo tre colture: Frumento (20%), Mais (40%) e Soia (4%) ed un uso della Sau pari al 64% del totale ed un valore R/U pari a 2,31. La soluzione che consente il massimo utilizzo di Sau è riportata in riga 9 e prevede l'inserimento delle seguenti attività: Mais (40%), Frumento (20%), Orzo (20%), Colza (2%), Soia (10%), Girasole (7%) ed ha un rapporto R/U fra i più bassi. Il valore più basso della funzione obiettivo è riportato nella riga 2 con un uso della Sau limitata al 52%, ed un piano aziendale composto di sole tre attività delle quali il mais rappresenta il 40% del totale la colza il 10% e l'orzo il 2% ed un valore del rapporto R/U pari a 2,46. La soluzione maggiormente diversificata è riportata nella settima linea con l'uso della Sau pari al 98%, sette attività incluse nel piano produttivo di cui il mais rappresenta il 30%, il frumento il 20%, l'orzo il 20%, il sorgo il 10% la colza il 10% la soia il 10% e il girasole il 10%, ed un rapporto R/U = 2,53 che possiamo definire di livello medio.

Tabella 3 - Soluzioni ottimali e combinazioni di prodotto corrispondenti a diversi livelli di rischio

Frontiera di utilità e rischio			Livello delle attività incluse nel piano aziendale								
R	U(Z)	R/U	Frumento	Mais	Orzo	Sorgo	Colza	Soia	Girasole	Sau%	
1480,47	626,11	2,36	20	20	0	0	2	20	0	62	
1690,62	687,45	2,46	0	40	2	0	10	0	0	52	
1797,42	724,49	2,48	20	20	2	0	10	20	0	72	
2401,43	993,83	2,42	0	60	2	0	10	0	0	72	
3092,66	1336,80	2,31	20	40	0	0	0	4	0	64	
3176,48	1358,65	2,34	20	40	0	0	2	4	0	66	
3685,21	1458,01	2,53	20	30	8	10	10	10	10	98	
3799,31	1624,87	2,34	20	40	20	0	0	0	0	80	
4430,48	1883,68	2,35	20	40	20	0	2	10	7	99	
12000,00	4200,00	2,86	0	85	0	0	0	0	0	85	

E' stata stimata a scopo indicativo (dato il basso numero di osservazioni e il test t sui parametri scarsamente significativo, con eccezione per la costante) una funzione di regressione per correlare la variabile R/U alle attività produttive. I risultati dei coefficienti stimati delle varie colture è riportato di seguito.

Conclusioni

La gestione del rischio in agricoltura assume una rilevanza crescente: la riduzione della quota di supporto della Pac diretto al reddito, la richiesta di una maggiore liberalizzazione dei mercati agricoli, la crescente concorrenza interna ed internazionale a seguito dei processi di globalizzazione, le conseguenze dei cambiamenti climatici, i maggiori investimenti in capitali per conseguire economie di scala e la stretta connessione fra produzione e mercato inducono cambiamenti radicali nelle strategie di gestione volte a incorporare le diverse fonti di rischio. Le conseguenze sono di natura metodologica ed empirica. Dal punto di vista metodologico la distinzione fra rischio e incertezza sviluppata nella prima parte di questo articolo assume una sua concretezza sul piano operativo. Esso pone una questione di base riguardante le strategie d'intervento pubblico sempre più proiettate all'abbandono del sostegno di mercato verso un maggiore impegno nell'assorbimento dell'impatto delle diverse fonti di rischio con interventi svincolati da schemi tradizionali (Ocm e interventi di mercato, incentivi alle produzioni, aiuti all'export ed altro). La Commissione spinge per l'aumento della produttività e la competitività degli imprenditori agricoli sia individualmente che collettivamente compatibile nell'adozione di metodi compatibili con lo sviluppo sostenibile. Di attualità è il passaggio dal 1° al 2° pilastro che da un lato vara nuove misure del Psr dirette in particolare ad assorbire i rischi ambientali ma aumentano i rischi d'impresa in particolare nel settore lattiero-caseario. Ciò impone la elaborazione di modelli analitici, le cui caratteristiche dinamiche e stocastiche siano in grado di simulare scenari per generare soluzioni d'interesse per gli imprenditori e le istituzioni. Il grado di realismo delle assunzioni dei modelli rispetto ai possibili scenari futuri, diventano essenziale per esprimere giudizi di maggiore o minore efficienza sulle strategie adottate. Ne deriva che la scelta fra massimizzazione del profitto e sopravvivenza dipende da come l'imprenditore percepisce gli eventi futuri rispetto le sue decisioni. Sembra paradossale che con l'aumento della disponibilità di dati e l'accresciuta capacità di elaborazione sia parimente aumentata la difficoltà di elaborare previsioni sufficientemente attendibili. Gli equilibri di mercato sono veri nel lungo periodo mentre il breve periodo è caratterizzato da shock che aumentano il contesto d'incertezza in cui operano gli imprenditori.

Dal punto di vista empirico il problema decisionale è stato affrontato scegliendo un modello stocastico di pianificazione dell'azienda agricola usando fra le varie disponibili la funzione di utilità *Sumex* in grado di elaborare combinazioni produttive a diversi livelli di rischio. Le varie soluzioni ottenute sono state commentate alla luce del rapporto rischio/diversificazione produttiva. Dato l'elevato reddito del mais molto superiore a quello realizzato dagli altri raccolti si evidenzia una soluzione dominante data dalla monocoltura a mais correlata ad un elevato livello di rischiosità con un utilizzo dell'85% della Sau disponibile. La soluzione che risulta essere la più efficiente è riportata nella riga 9 della tabella 3: al basso livello del rapporto fra rischio e utilità,

corrisponde un grado di diversificazione produttiva molto elevata nella quale viene escluso solamente il sorgo nel piano produttivo. Le altre soluzioni hanno gradi di diversificazione variabile e utilizzo di Sau inferiore che suggeriscono comportamenti maggiormente avversi al rischio. Poiché il contesto in cui operano gli imprenditori agricoli diventa progressivamente più competitivo, si può affermare che il rischio è generalmente utile per stimolare le aspettative degli operatori, ma gli agricoltori, di minori dimensioni tendono a reagire conservativamente adottando strategie di sopravvivenza caratterizzate da una minore differenziazione dei prodotti ed una minore superficie coltivata.

Note

¹ Con riguardo alla presa di decisioni in condizioni di incertezza, tre sono i criteri utilizzabili per identificare l'alternativa migliore:

- il criterio del *maxmin*, che porta a preferire l'alternativa che ha il profitto più alto tra i profitti peggiori;
- il criterio del *maximax*, che porta a preferire l'alternativa che ha il profitto più alto tra i profitti maggiori;
- il criterio del sacrificio *maximax*, che porta a scegliere l'alternativa che minimizza il costo opportunità o sacrificio.

Propedeutica all'applicazione dei tre criteri è la costruzione della matrice dei *payoff*, che considera il *payoff* o margine incrementale di ciascuna combinazione azione-evento. Le azioni rappresentano le alternative decisionali, mentre gli eventi le alternative in termini di volumi di vendita ipotizzabili.

² Avversione al rischio e concavità coincidono secondo la rappresentazione formale $U|E(w)| > E|U(w)$. Il motivo è dovuto alla cosiddetta disuguaglianza di Jensen la quale stabilisce che, data una funzione $f(x)$ dove X è una variabile casuale, $f(E(X)) > E(f(x))$ se e solo se la $f(x)$ è una funzione concava.

³ La funzione *Sumex* appartiene al gruppo delle unzioni di utilità separabili proposto da Lambert e Mc Carl (1985) formalmente descritte da:

- $Max E(U) = \sum_k = 1..s p_k (G(z) + \lambda H(z))$
- G e H sono due funzioni della variabile z (reddito lordo) che soddisfano le proprietà desiderate di separabilità e concavità. L'avversione al rischio è simulato variando parametricamente λ in nell'intervallo tra a e b assumendo una riduzione dell'avversione al rischio assoluto al crescere del reddito z nell'intervallo tra a e b . L'avversione al rischio stimata con valutazioni empiriche da Anderson varia nel range tra 0,5 (bassa avversione al rischio) e 4 (elevata avversione al rischio) Questa funzione tiene traccia l'approssimazione lineare della funzione di frontiera (Patten *et al.*, 1988).
- $4 - U(z) = -\exp(az) - \lambda \cdot \exp(-bz)$
- La funzione *Sumex* soddisfa le condizioni di separabilità e concavità che possa essere dimostrata con le derivate prime e seconde.

Riferimenti bibliografici

- Anderson J.R., Huirne. R.B.M., Hardaker B., Lien G. (2004), *Coping With Risk in Agriculture*. Cabi publishing, 875 Massachusetts Ave, Cambridge MA 02139, Usa
- Anderson J.R., Dillon J.L., Hardaker B. (1980), *Agricultural decision analysis*. The Iowa State University Press, Ames Iowa
- Backus G.B.C., Eidman V.R., Dijkhuizen A.A. (1997), *Farm Decision Making Under Risk And Uncertainty*. Netherland Journal of Agricultural Science, 45, 307-328
- Cafiero C., Capitanio F., Cioffi A., Coppola A. (2007), La gestione del rischio nelle imprese agricole tra strumenti privati e intervento pubblico *Agrireregionieuropa* anno 3 n°8
- Capitanio F., Adinolfi F. (2013), Strumenti e politiche di gestione del rischio: qual è la vera domanda? Limiti dell'attuale sistema di sostegno pubblico alla gestione del rischio in agricoltura. *Economia & Diritto Agroalimentare*, 2, 189 – 207
- Chavas J.P., Holt M.T. (1990), *Acreage Decisions under Risk: The Case of Corn and Soybean*. American Journal Agricultural Economics LXXII, 529-538
- Chen C.C., Mc Carl B.A., Adams R.M. , (1999a), *Economic Implications of Potential Climate Change Induced Enso Frequency and Strength Shifts*. Draft manuscript created as part of this report. Department of Agricultural Economics, Texas A&M University and Oregon State University
- Debenedictis M. (2008), L' "Economia dell'azienda agraria trent'anni dopo", *Agrireregionieuropa*, 4, 12
- Dell'Aquila C., Cimino O. (2012), La stabilizzazione dei redditi nella nuova politica di gestione del rischio dell'UE. *Agrireregionieuropa* 8, 28, p 66
- Dixit A.K., Pindy R.S. (1994), *Investment under Uncertainty*. Princeton University Press
- Hardaker J. B., Patten L.H., Pannell D. J., (1988), *Utility Efficient Programming for Whole Farm Planning*. Australian Journal of Agricultural Economics, 32, pp. 88-97

- Hazell P., (1981), Linear Alternative to Quadratic and Semi-Variance Programming for Farm Planning under Uncertainty. *American Journal Agricultural Economics* 63, 53-62
- Inea (2014), Analisi della domanda di strumenti di gestione del rischio climatico in agricoltura in Italia. *Rapporto Inea*
- Inea (2013), Prospettive della gestione del rischio in agricoltura: riflessioni per un sistema integrato per la Pac post 2013. *Rapporto Inea*
- Knight, Frank H. (1971), Risk, Uncertainty, and Profit, with an Introduction by George J. Stigler. Phoenix Books. Chicago: University of Chicago Press
- Kobzar O.A. (2006), Whole-Farm Risk Management in Arable Farming: Portfolio Methods for Farm-Specific Business Analysis and Planning. Doctoral Thesis, Wageningen University
- Lambert D.K., Mc Carl B.A. (1986), Risk Modelling Using Direct Solution on Non Linear Approximations Of The Utility Function. *American Journal of Agricultural Economics*, 67, 846-852
- Martin S., Shadbolt N. M. (2000), Risk Management Strategies In The Whole Farming Contest: The New Zealand Experience. In "Income risk management in Agriculture", Oecd Workshop, Paris
- Meuwissen M.P.M., Huirne R.B.M., and Hardaker J.B. (2001), Risk and Risk Management: An Empirical Analysis of Dutch Livestock Farmers. *Livestock Production Science* 69, 43-53
- Moro D., Sckokai P. (2007), Rischio e incertezza: Gli impatti della Pac sull'agricoltura italiana. Roma, 29 marzo 2007. *Associazione Alessandro Bartola studi e ricerche di economia e politica agraria*
- Ocse (2011), Managing risk in agriculture. Policy assessment and design, Oecd Publishing, Paris
- Pannell D.J., Nordblom T. L. (1988), Impacts of Risk Aversion on Whole-Farm Management in Syria. *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 42, 227-47
- Patten L.H., Hardaker B.J. and Pannell D.J. (1988), Utility Efficient Programming for Whole Farm Planning. *Australian Journal of Agricultural Economics*, 32, 88-97
- Ray D. E. et al. (1998), Estimating Price Variability in Agriculture: Implications For Decision Makers. *Journal of Agriculture and applied economics*, 30, 21-33
- Richardson J.W., Klose S.L., Gray A.W. (2000), An Applied Procedure For Estimating And Simulating Multivariate Empirical (Mve) Probability Distribution In Farm Level Risk Assessment and Policy Analysis. *Journal of Agriculture and Applied Economics* 32, 299-315
- Rosa F. (1987), "Rischio e incertezza nei modelli decisionali agricoli: una rassegna", *Rivista di Economia Agraria*, n. 2
- Rosa F. (2014), Risk assessment and farm planning: a case study" relazione presentata al convegno Aieaa, Alghero
- Rosa F., Vasciaveo M. (2010), Dinamiche dei prezzi agricoli: volatilità, causalità ed efficienza dei mercati agricoli. Contributed paper al XLVII Convegno Sidea "L'agricoltura oltre le crisi", *Campobasso*; 22-25 settembre, pp. 1-30
- Rosa F., Vasciaveo M. (2012), Volatilità dei prezzi agricoli: un confronto fra prodotti e paesi dell'UE. *Agrireregionieuropa* vol 8, 31, pp 1-12
- Rosa F., Vasciaveo M., Weaver R. (2014), Agricultural and oil commodities: price transmission and market integration between US and Italy. *Bae* 3, 2, 93-117

La simbiosi industriale come applicazione dell'economia circolare in agricoltura

Marco La Monica, Laura Cutaia, Silvio Franco

Introduzione

Il perseguimento dell'obiettivo dell'efficienza nell'uso delle risorse passa dalla transizione dall'attuale modello lineare di produzione a un modello alternativo di tipo circolare. L'UE ha tracciato, nel luglio di quest'anno, alcuni fondamentali indirizzi strategici in cui la simbiosi industriale è individuata come uno strumento di *policy* particolarmente utile per il raggiungimento di tale innovazione (*European Commission*, 2014b). In particolare, questo nuovo campo di ricerca interdisciplinare, puntando alla condivisione di risorse tra imprese di settori tradizionalmente separati, vuole evitare che i sottoprodotti di un'azienda, potenzialmente utilizzabili per scopi produttivi da altre imprese, possano diventare rifiuti.

La transizione verso un modello di economia circolare è una questione che si pone, in maniera rilevante, anche per il settore agricolo. Infatti, anche se l'agricoltura tradizionale incorporava già il riutilizzo ciclico dei suoi sottoprodotti, l'agricoltura industriale che si è sviluppata negli ultimi decenni è diventata molto più lineare, consumando materiali e smaltendo rifiuti (Chertow, 2000).

In questa nota, anche attraverso la descrizione di alcuni casi di successo di simbiosi industriale che interessano il settore agricolo, si vuole evidenziare in che modo questo nuovo approccio possa contribuire a un utilizzo più efficiente delle risorse naturali e, nello stesso tempo, a favorire un incremento della competitività delle imprese agricole.

Verso un'economia circolare nella UE: la simbiosi industriale

Nell'ambito della strategia Europa 2020, l'UE ritiene che la transizione verso un'economia circolare sia di fondamentale importanza per il raggiungimento di una maggiore efficienza complessiva delle risorse (*European Commission* 2010; 2011). Ciò rappresenta uno dei principali volani della competitività delle imprese europee, tenuto conto dell'alta incidenza che le materie prime hanno sui costi complessivi dell'industria manifatturiera; al riguardo si ritiene che, nel vecchio continente, tale incidenza si aggiri mediamente attorno al 40% e che possa raggiungere il 50% se si sommano anche i costi per l'energia e l'acqua (Europe Innova, 2012). E' stato valutato, infatti, che se le industrie europee riuscissero a implementare un sistema produttivo di tipo circolare si potrebbe realizzare un risparmio complessivo di quasi 500 miliardi di euro l'anno, cui si ricollegerebbe una minore necessità di *input* materiali (riduzione del 17%-24% entro il 2030) e un incremento del Pil della UE prossimo al 4% (Europe Innova, 2012; Meyer et al., 2011).

Per la Ellen MacArthur Foundation, con il termine economia circolare si intende un'economia che possa rigenerarsi da sola attraverso due diversi tipi di flussi di materiali: quelli biologici, in grado di essere reintegrati nella biosfera, e quelli tecnici, destinati a essere rivalorizzati senza entrare nella biosfera (Ellen MacArthur Foundation, 2012). Mentre in un'economia lineare si configura un sistema economico in cui le risorse naturali sono utilizzate come *input* nei processi di produzione e di consumo, per poi essere reimmesse, in parte, nell'ambiente come rifiuti, in un'economia circolare i processi di produzione e di consumo devono essere in grado di riutilizzare, riparare, riciclare e rimettere a nuovo i materiali e i prodotti esistenti, al fine di limitare al minimo l'utilizzo di nuove risorse naturali (Figura 1).

Per rimanere sempre aggiornati sulle novità, gli eventi e le tendenze

clicca "mi piace" alla nostra pagina FACEBOOK

[Agrireregionieuropa](#)



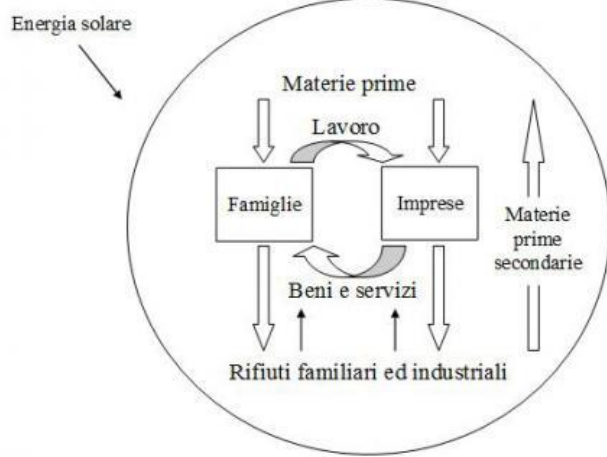
oppure

seguici su TWITTER

[@agrireregionieu](#)



Figura 1 - Sistema economico circolare



A conferma dell'importanza strategica che questo tema sta assumendo a livello internazionale, nel luglio del 2014 l'allora commissario europeo per l'ambiente Janez Potočnik, ha evidenziato come "nel XXI secolo, caratterizzato da economie emergenti, milioni di consumatori appartenenti alla nuova classe media e mercati interconnessi, si utilizzino ancora sistemi economici lineari ereditati dal XIX secolo. Se vogliamo essere competitivi dobbiamo trarre il massimo dalle nostre risorse, reimmettendole nel ciclo produttivo invece di collocarle in discarica come rifiuti. Il passaggio a un'economia circolare, oltre ad essere possibile, è redditizio, ma non avverrà senza le politiche giuste. Per realizzare gli obiettivi proposti per il 2030 bisogna agire da subito per accelerare la transizione verso un'economia circolare e sfruttare le opportunità commerciali e occupazionali che offre" (European Commission, 2014a, p. 1).

Nell'ultimo periodo, l'UE ha presentato numerose iniziative per la transizione verso questo nuovo paradigma e, nella sua strategia per passare a un'economia circolare a rifiuti zero, ha individuato diversi strumenti fra i quali vi è quello di favorire l'implementazione di percorsi di simbiosi industriale (European Commission, 2014b). La simbiosi industriale è una branca di un nuovo campo di studi interdisciplinare, denominato, ecologia industriale (Chertow, 2004). Considerata come la scienza della sostenibilità (Allenby et al., 1999; Ehrenfeld, 2004), l'ecologia industriale trova le sue origini nel 1989, anno in cui Frosh e Gallopoulos con l'articolo *Strategies for Manufacturing*, affermano che "il modello tradizionale di attività industriale - in cui i singoli processi produttivi prelevano materie prime e generano prodotti da vendere più rifiuti da smaltire - deve essere trasformato in un modello più integrato: [cioè] un ecosistema industriale" (Frosh e Gallopoulos, 1989, p.144).

All'interno dell'ecologia industriale, la simbiosi industriale indaga le relazioni esistenti tra i sistemi industriali e il loro ambiente naturale (Chertow e Park, 2011). In particolare, con il termine simbiosi industriale si identificano gli scambi di risorse tra due o più industrie dissimili, intendendo con risorse non solo quelle materiali (sottoprodotti o rifiuti), ma anche energia termica di scarto, servizi, competenze. Si tratta cioè di una strategia per la chiusura dei cicli delle risorse e l'ottimizzazione del loro uso all'interno di uno specifico ambito economico territoriale (Cutaia e Morabito, 2012) attraverso la collaborazione tra le diverse imprese basata sulle possibilità sinergiche offerte dalla loro prossimità geografica/economica (Chertow, 2000; Lombardi e Laybourn, 2012).

I principali mezzi con cui si realizza la simbiosi tra imprese sono (Chertow et al., 2008):

- la condivisione di *utility* e infrastrutture per l'utilizzo e la gestione di risorse, come il vapore, l'energia, l'acqua e i reflui;
- la fornitura congiunta di servizi per soddisfare bisogni accessori comuni alle imprese connessi alla sicurezza, all'igiene, ai trasporti e alla gestione dei rifiuti;
- l'utilizzo di materiali tradizionalmente intesi come scarti o sottoprodotti in sostituzione di prodotti commerciali o materie prime.

In analogia a quanto avviene negli ecosistemi, attraverso la riduzione dei rifiuti alla fonte e la creazione di legami di chiusura dei cicli, la simbiosi industriale cerca di disegnare un sistema

industriale caratterizzato da rapporti di interdipendenza funzionale in cui i prodotti di scarto di una linea di lavoro diventano un prezioso *input* per le altre linee. In questo modo, si viene a configurare un sistema produttivo circolare, in cui scompare il tradizionale concetto di rifiuto, poiché "i materiali oggetto di scambio... non sono mai rifiuti in nessun momento della loro esistenza, ma sempre beni economici" (Di Fidio, 1995, p. 13).

Alcuni casi di simbiosi industriale nelle filiere agroalimentari

Per implementare azioni di simbiosi industriale volte a realizzare un'economia circolare, bisogna considerare il sistema economico nelle sue interconnessioni tra fase di produzione e di consumo. Si tratta di verificare se sussistano le condizioni per porre in relazione sinergica differenti processi industriali, individuando le modalità più opportune per trasformare gli scarti e i rifiuti di un'industria in materie prime secondarie per le altre (Franco, 2005).

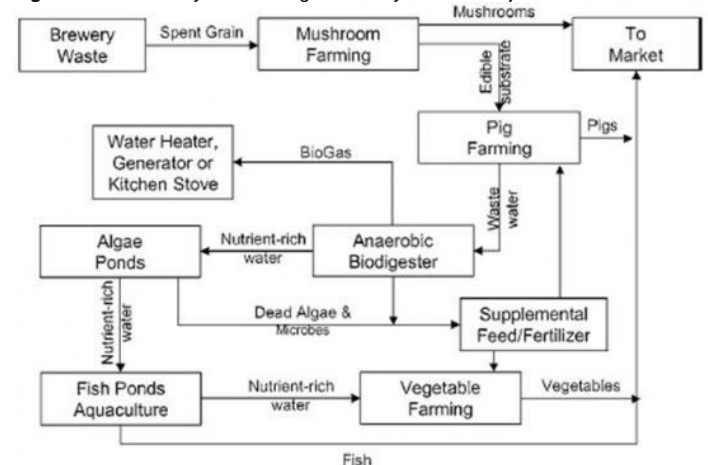
La transizione verso un'economia di tipo circolare coinvolge, in misura significativa, anche il settore agricolo; infatti, come già detto, anche se l'agricoltura tradizionale incorporava il riutilizzo ciclico dei sottoprodotti, l'attuale modello di agricoltura industriale è diventato molto più lineare, consumando materiali e smaltendo rifiuti (Chertow 2000). Già nel 1927, l'economista agrario Rudolf Alexander Clemen metteva l'accento sulla redditività di numerosi sottoprodotti e rifiuti generati dalle colture agricole: in presenza di determinate condizioni essi, dal punto di vista della singola impresa, potevano diventare una fonte di reddito, anche più profittevole dei prodotti principali (Clemen, 1927).

A questo riguardo è possibile citare alcuni esempi di riutilizzo in agricoltura di residui di attività agroindustriali (si pensi, ad esempio, al siero di latte o ad alcune borlande) e, più, in generale, alla funzione rigenerativa che possono svolgere le risorse naturali, in questo caso il suolo agricolo, rispetto a scarti provenienti da processi industriali.

Tali progetti d'integrazione tra settore agricolo e attività industriali per sfruttare le potenzialità economiche dei sottoprodotti e ridurre, contemporaneamente, l'impatto ambientale dei processi produttivi, sono conosciuti con il nome di biosistemi integrati.

È di questo tipo il progetto *Monfort Boys Town Integrated Biosystem* realizzato a Suva nelle Fiji (Figura 2). L'obiettivo principale di questo progetto è di utilizzare in maniera eco-innovativa le trebbie da birra che, altrimenti, sarebbero state scaricate in mare, con grave danno per la barriera corallina. Attraverso l'applicazione di un percorso disegnato dall'Università delle Nazioni Unite, i rifiuti derivati dal processo di produzione della birra sono utilizzati come substrato per far crescere i funghi i quali vengono utilizzati per decomporre i rifiuti e trasformarli in cibo ad alto valore per l'alimentazione dei maiali. I rifiuti generati dai suini o vengono trasformati attraverso un digestore anaerobico e convogliati in appositi stagni dove l'acqua ricca di nutrienti genera cibo per quattro livelli trofici di pesci oppure usati come fertilizzante per la coltivazione di ortaggi (Kane, 1997; Klee, 1999).

Figura 2 - Monfort Boys Town Integrated Biosystem nelle Fiji



Fonte: Robert Klee, Yale University

L'esperienza più conosciuta di simbiosi industriale che coinvolge il settore agricolo è molto probabilmente quella dell'area industriale di Kalundborg in Danimarca. In questa municipalità si sono realizzati, per la prima volta, in maniera sistemica, diversi percorsi di simbiosi industriale che hanno riguardato risorse come l'acqua, l'energia e una grande varietà di residui industriali che sono diventati materie prime secondarie per altri processi. È interessante evidenziare che questo ecosistema industriale non ha richiesto particolari strumenti di pianificazione, ma è stato realizzato mediante graduali, volontari ed economicamente redditizi accordi bilaterali che hanno coinvolto, dagli anni sessanta in poi, diverse imprese locali (una raffineria, una centrale elettrica, un impianto farmaceutico, un'attività di acquacoltura, l'amministrazione comunale, un produttore di pannelli di rivestimento e diversi produttori agricoli). È da rilevare che il divieto di smaltire flussi di rifiuti organici in discarica ha portato l'azienda farmaceutica Novo Nordisk, operante in quella località, a cercare accordi con le aziende agricole locali. Nello specifico, la produzione di enzimi a fini farmaceutici richiedeva la fermentazione di particolari componenti come la farina di patate o l'amido di grano, generando elevate quantità di fanghi ricchi di azoto, che sono state cedute come fertilizzanti agli agricoltori locali. Questa sinergia tra settore farmaceutico e agricolo ha evitato nel corso degli anni, che oltre un milione di metri cubi di fanghi da trattamento delle acque venissero smaltiti in discarica o a mare. Va comunque precisato che i rifiuti aventi natura prevalentemente organica (come l'effluente dalla fermentazione di prodotti farmaceutici o birra), così come i sottoprodotti agricoli o forestali, prima di essere utilizzati come mangimi o fertilizzanti devono essere opportunamente trattati (Ehrenfeld e Gertler, 1997; Franco, 2005).

Un'esperienza simile a quella danese è stata realizzata tra il 1978 e il 2006 a Barceloneta a Puerto Rico. In quegli anni, otto impianti chimici hanno costituito il *Barceloneta Wastewater Advisory Council*, che gestiva il *Barceloneta Regional Wastewater Treatment Plant*. Quest'accordo ha consentito un trattamento collettivo delle acque reflue provenienti da impianti industriali. I fanghi trattati sono stati utilizzati da un'azienda locale che produceva fieno. Attraverso questa sinergia si è evitato che 2/3.000 tonnellate di fanghi fossero annualmente smaltite in discarica (Ashton, 2009).

Sempre nell'isola di Puerto Rico, a Guayama, la *Aes Corporation* è coinvolta in diverse relazioni simbiotiche. L'impianto di 454 MW fornisce energia elettrica alla *Puerto Rico Electric Power Authority* e vapore a un impianto petrolchimico di proprietà della *Phillips Petroleum Company*. Poiché l'acqua dolce è una risorsa scarsa nell'isola e l'impianto richiede circa 5 milioni di litri di acqua al giorno, si è reso opportuno utilizzare tre differenti fonti di acqua reflua: acque reflue trattate, scarichi agricoli e acque industriali trattate da Phillips. Le strutture distano circa un miglio l'una dall'altra e le acque reflue hanno circa un decimo del costo delle riserve di acqua di pozzo. (Chertow, 2000).

È da rilevare che, nel settore della macellazione bovina, la simbiosi industriale offre diverse opportunità di valorizzazione delle elevate quantità e varietà di sottoprodotti e residui generati dai suoi processi (Raggi *et al.*, 2009). Tra le esperienze più interessanti si può fare riferimento a una sinergia che ha visto coinvolte, in Gran Bretagna, la *John Pointon & Sons Ltd* (azienda che si occupa di trasformare una vasta gamma di sottoprodotti di origine animale) e un certo numero di produttori di cemento. È stato scoperto che la farina animale derivata dalle carni e dalle ossa rappresenta, grazie al suo elevato potere calorifico, un'ottima fonte di combustibile alternativo, adatto all'alimentazione dei forni dell'azienda di cemento. La combustione di questa farina, inoltre, genera significative quantità di sali di calcio, che possono essere utilizzati anche in sostituzione della materia prima. Questa nuova sinergia ha permesso di ridurre circa 280.000 tonnellate di CO₂, di evitare lo smaltimento in discarica di 150.000 tonnellate di rifiuti e di creare nuovi posti di lavoro (Laybourn e Morrissey, 2009).

La valorizzazione energetica delle biomasse residuali di origine agricola, sia provenienti dalla raccolta di prodotti per uso alimentare, sia da processi produttivi agro-industriali, rappresenta un aspetto molto importante delle potenzialità che l'agricoltura ha

nella produzione di energia verde. La rilevanza di tale pratica è dovuta ad almeno tre fattori (Chiodo e Nardella, 2011):

- non entra in concorrenza nell'uso dei suoli con le produzioni alimentari;
- risolve il problema di sottoprodotti che, se non sono disponibili per usi alternativi, rischiano comunque di dover essere smaltiti;
- costituisce un'importante fonte di reddito, o attraverso un incremento dei ricavi (vendita dell'energia) o attraverso risparmio di costi (autoconsumo dell'energia prodotta).

In questo campo, in Italia, è possibile ricordare la virtuosa collaborazione che si è instaurata tra Herambiente (controllata del gruppo *Hera*) e l'azienda vinicola Caviro (produttrice del noto Tavernello). Queste società hanno siglato una *partnership* per la costituzione di una società di scopo, la Enomondo srl, finalizzata alla gestione di un impianto di combustione a biomasse situato presso il sito produttivo della Caviro di Faenza. L'impianto, alimentato a biomasse solide per complessive 140.000 tonnellate annue e con una potenza installata di 13,7 MW, permette la termovalorizzazione di sfalci e potature del territorio e di altre componenti organiche, il cui ritiro e smaltimento sono garantiti dalla *Herambiente*. Questa sinergia ha generato benefici non indifferenti, in quanto permette la produzione di energia verde per oltre 29.000 famiglie ed un risparmio di circa 35.000 tonnellate annue di emissioni di CO₂ (Catani *et al.*, 2012).

Considerazioni conclusive

La riconversione in senso circolare dell'attuale sistema economico basato su processi di produzione lineare, sarà senza dubbio una delle sfide che l'UE dovrà affrontare nei prossimi decenni per accrescere la sua competitività a livello internazionale. Il settore agricolo, in quanto parte rilevante dell'economia europea, non potrà non essere uno dei protagonisti di questo cambiamento di paradigma. In tale direzione la simbiosi industriale, come emerge dai casi descritti in questa nota, può rappresentare una *policy* industriale di fondamentale importanza per raggiungere l'obiettivo di un impiego delle risorse più efficiente e sostenibile.

Il settore agricolo deve mostrarsi all'altezza di raccogliere questa sfida, riuscendo anche a cogliere le nuove opportunità di sviluppo che nei prossimi anni si apriranno nell'UE con riferimento a questi temi. La simbiosi industriale, ad esempio, sembra particolarmente capace di soddisfare contemporaneamente i tre orientamenti programmatici (competitività dell'agricoltura, gestione sostenibile delle risorse naturali e sviluppo territoriale equilibrato) su cui si baseranno le politiche di sviluppo rurale nel periodo 2014-2020.

È anche da rilevare che i Programmi di Sviluppo Rurale non sono l'unica opportunità che l'UE mette a disposizione del comparto agricolo per agevolare la transizione verso un'economia circolare. Le imprese e gli altri attori del settore primario potranno utilizzare anche altre risorse finanziarie destinate all'innovazione e all'occupazione; ci si riferisce, in particolare, alla dotazione dei fondi strutturali 2014-2020, alle opportunità offerte dai nuovi programmi comunitari (*Horizon 2020*, *Cosme*, *Life*, ecc.) e ai mezzi messi a disposizione dalla Banca Europea per gli Investimenti, dalla Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo, dai fondi pensionistici, dai fondi per il clima, dalle obbligazioni verdi e dai *crowd-funding*.

Si tratta, come appare evidente, di un ampio ventaglio di possibili interventi e di opportunità che possono consentire alla nostra agricoltura di puntare a un nuovo sviluppo capace di coniugare gli obiettivi di redditività con la preservazione e la valorizzazione delle risorse naturali.

Riferimenti bibliografici

- Ashton W. S. (2009), The structure, function, and evolution of a regional industrial ecosystem. *Journal of Industrial Ecology*, vol. 13, n. 2, pp. 228-246
- Catani A., Pasquino M. e Bernardi S. (2012), Se l'alleato è Smart Wireless, *IcpMagazine*, N.4
- Chertow M.R. (2000), Industrial symbiosis: literature and taxonomy, *Annual review of energy and the environment*, vol. 25, n. 1, pp. 313-337

- Chertow M. R. (2004), Industrial symbiosis. *Encyclopedia of energy*, Vol. 3, pp. 407-415
- Chertow M.R., Park J. (2011), Reusing Nonhazardous Industrial Waste Across Business Clusters, in Letcher T., Valler D. (a cura), *Waste: A Handbook for Management*, Academic Press, Burlington, MA
- Chertow M.R., Ashton S.A., Espinosa J.C. (2008), Industrial symbiosis in Puerto Rico: Environmentally related agglomeration economies, *Regional Studies*, vol. 42, n. 10, pp. 1299-1312
- Chiodo E., Nardella N. (2011), Valorizzazione energetica di residui e sottoprodotti della filiera vitivinicola in Italia, *Agrireregionieuropa*, vol. 7, n. 24
- Clemen R. A. (1927), *By-Products in the Packing Industry*, University of Chicago Press, Chicago
- Cutaia L., Morabito R. (2012), Ruolo della Simbiosi industriale per la green economy, in Morabito R. (a cura), *Verso la Green Economy: Strategie approcci e opportunità tecnologiche*, Energia, Ambiente e Innovazione, Bimestrale Edizioni Enea, Roma, 2012
- Di Fidio M. (1995), Economia dei rifiuti e politica ambientale: problemi tecnologici, economici, ambientali e amministrativi, pianificazione, sistemi di smaltimento e riciclaggio, Pirola, Milano
- Ehrenfeld J.R. (2004), Can Industrial Ecology be the "Science of Sustainability"? *Journal of Industrial Ecology*, vol. 8, n. 1/2, p. 1
- Ehrenfeld J., Gertler N. (1997), Industrial ecology in practice: the evolution of interdependence at Kalundborg, *Journal of industrial Ecology*, vol. 1, n. 1, pp. 67-79
- Ellen MacArthur Foundation (2012), Towards the Circular Economy: Economic and business rationale for an accelerated transition, <http://www.ellenmacarthurfoundation.org/business/reports/ce2012>
- European Commission (2010), Europe 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth, Com(2010) 2020
- European Commission (2011), A resource-efficient Europe – Flagship initiative under the Europe 2020 Strategy, Com(2011) 21 final
- European Commission (2014a), Environment: Higher recycling targets to drive transition to a Circular Economy with new jobs and sustainable growth, IP/14/763
- European Commission (2014b), Towards a circular economy: A zero waste programme for Europe, Com(2014) 398 final
- Europe Innova (2012), Guide to resource efficiency in manufacturing: Experiences from improving resource efficiency in manufacturing companies <http://www.ecomanufacturing.eu/>
- Franco M. (2005), I parchi eco-industriali: verso una simbiosi tra architettura, produzione e ambiente (Vol. 64), FrancoAngeli, Milano
- Frosh R.A., Gallopoulos N.E. (1989), Strategies for manufacturing, *Scientific American*, vol. 261, n. 3, pp. 144-152
- Kane H. (1997), Eco-Farming in Fiji, *World Watch*, vol. 10, n.4, pp. 28-34
- Klee R. (1999), Zero waste in paradise, *BioCycle*, vol 4, n.2, pp. 66–67
- Meyer B. et al. (2011), Macroeconomic modelling of sustainable development and the links between the economy and the environment, Study for the European Commission (DG Environment), http://ec.europa.eu/environment/enveco/studies_modelling/pdf/report_macroeconomic.pdf
- Laybourn P., Morrissey M. (2009), National Industrial Symbiosis Programme The pathway to a low carbon sustainable economy, <http://www.nisp.org.uk/Publications/Pathway.pdf>
- Lombardi D. R., Laybourn, P. (2012), Redefining industrial symbiosis, *Journal of Industrial Ecology*, vol. 16, n.1, pp. 28-37
- Raggi A., De Camillis C., Petti L. (2009), Opportunità di valorizzazione energetica dei sottoprodotti della macellazione bovina: il caso abruzzese, *Agrireregionieuropa*, n. 9

La filiera locale di produzione di carne bovina in Sardegna

Maria Laura Ruiu, Maria Grazia Olmeo, Sabrina Sardo, Marco Sini, Francesco Ruiu, Giovanna Seddaiu

Introduzione

Il sistema produttivo della carne bovina in Sardegna si basa sulla linea vacca-vitello in piccoli allevamenti al pascolo di Charolais, Limousine e più raramente Modicana in purezza (Agris, 2014). La Gallura e il Montiferru rappresentano una fonte importante di vitelli da ristallo, che in gran parte vengono destinati all'ingrasso in ambito nazionale o estero, con conseguente perdita della possibilità di valorizzare questo patrimonio nel contesto dello sviluppo rurale regionale. All'interno di tale cornice l'Università di Sassari, la Cooperativa Produttori di Arborea¹ (Oristano) e quattro aziende bovine da carne del Centro-Nord Sardegna, collaborano all'interno del progetto Ichnusa Bubula (Psr 2007/2013 - Misura 124, "Cooperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie nei settori agricolo e alimentare, nonché in quello forestale"). L'obiettivo è creare una filiera locale di produzione di carne da bovini nati, allevati e macellati in Sardegna. La Cooperativa Arborea ha deciso, infatti, di allevare nel proprio centro di ingrasso e di macellazione (con una capacità di allevamento di 7500 bovini), vitelli da ristallo provenienti dalla Gallura e dal Montiferru. Il progetto intende attivare una filiera di produzione "sostenibile" che trovi espressione in un nuovo marchio "Carne bovina di Sardegna". La letteratura che si occupa degli effetti prodotti dall'allargamento della filiera agro-alimentare a livello "globale" pone, spesso, l'accento sulle criticità, legate alla riduzione del patrimonio culinario locale (e sociale ad esso associato), della biodiversità e a una conseguente crescita del livello di omogeneizzazione delle modalità di consumo (Sassatelli e Scott, 2001). Al contrario, la filiera localizzata, proposta dal progetto Ichnusa Bubula intende essere del tipo embedded (Murdoch et al., 2000), basata, cioè su un sistema locale fortemente orientato all'"auto-sostentamento", con l'obiettivo di ridefinire un equilibrio tra i sistemi economici, politici, culturali inseriti in un ambiente umano e naturale specifico (Sillig, 2013). Il presente lavoro analizza i risultati di un questionario, volto a testare l'"opinione pubblica" rispetto a molteplici elementi costitutivi della filiera corta della carne in Sardegna, al fine di evidenziare i fattori considerati fondamentali per la sua creazione e sviluppo.

Metodi

Il *paper* analizza i risultati ottenuti dalla somministrazione di un questionario volto a registrare, da un lato il grado di consapevolezza dei potenziali acquirenti di carne bovina rispetto ai possibili cambiamenti economici e ambientali futuri; dall'altro i vantaggi economici, sociali e ambientali che gli intervistati ritengono possano emergere dall'attivazione di una filiera corta della produzione di carne bovina in Sardegna. Il questionario, basato su un campione casuale di 101 intervistati (68% uomini e 32% donne), è stato somministrato direttamente dai ricercatori in occasione della fiera dell'Agricoltura (Arborea, OR, 2-4 Maggio, 2014) a cui hanno partecipato addetti e non addetti al settore agricolo-zootecnico provenienti da tutta la Sardegna. Il questionario è stato rivolto principalmente a rispondenti appartenenti alla fascia di età dai 26 ai 60 anni (64%), rappresentante il segmento di popolazione attivo in ambito lavorativo. Il 51% dei soggetti intervistati possiede un titolo di studio medio-alto (diploma-laurea), il 41% è rappresentato da lavoratori indipendenti e il 21% da lavoratori dipendenti. Il campione, inizialmente clusterizzato in due fasce, in relazione all'occupazione ricadente o meno nel settore agricolo (36% impegnati in ambito agricolo e 64% in altri settori), è stato, poi, analizzato nella sua totalità, in relazione all'assenza di variazioni significative nelle risposte tra i due gruppi. Le ipotesi iniziali hanno riguardato il possibile rafforzamento economico, la conservazione

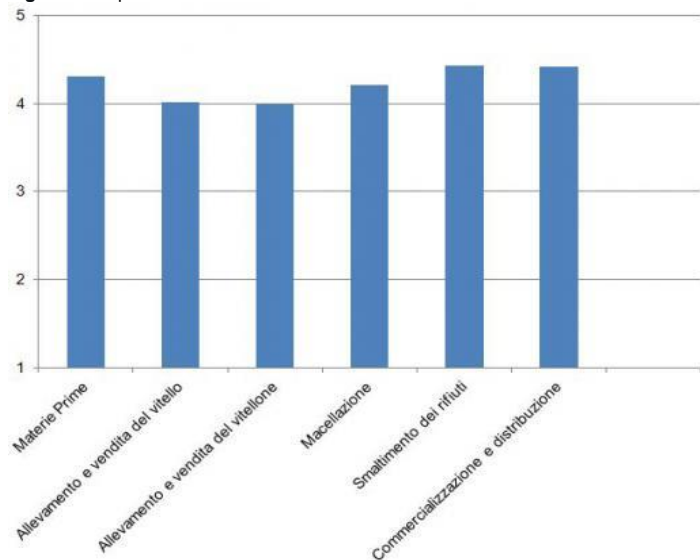
delle risorse ambientali e l'aumento della capacità di resilienza del territorio, proprio in relazione allo sviluppo di una filiera corta di produzione della carne bovina e di una maggiore consapevolezza da parte degli allevatori e dei consumatori dei potenziali vantaggi da essi derivanti. Il questionario ha indagato, attraverso batterie di *item* (scale Likert da uno a cinque), tre macro-aree inerenti a:

- importanza attribuita dai rispondenti alle diverse fasi di sviluppo di una filiera corta della carne in Sardegna (attraverso una batteria composta da 9 item);
- impatti in termini economici, sociali e ambientali della filiera (attraverso due batterie di 5 e 10 item);
- aspettative degli intervistati rispetto alle trasformazioni socio-economico-ambientali future (attraverso una batteria di 12 item).

Importanza attribuita dai rispondenti alle diverse fasi di sviluppo di una filiera corta della carne in Sardegna

All'interno della filiera corta, come si evince dalla figura 1, le attività di smaltimento dei rifiuti, la commercializzazione e distribuzione dei prodotti e la produzione in loco delle materie prime rappresentano, secondo gli intervistati, aspetti fondamentali nello sviluppo di una filiera corta. È necessario sottolineare che il questionario è stato somministrato nell'unica zona vulnerabile da nitrati (Zvn) in Sardegna (delibera regionale 14/17, 4.04.2006) che risulta, dunque, particolarmente sensibile alle problematiche relative al reimpiego e smaltimento dei reflui zootecnici aziendali. Allo stesso tempo, l'importanza attribuita alle materie prime è giustificata dalla tendenza attuale ad acquistare queste da mercati esterni per supplire alla mancata produzione *in loco*. Tale necessità è messa in luce dagli stessi intervistati che, alla richiesta di suggerire ulteriori interventi all'interno del comparto zootecnico, pongono l'accento sull'incertezza rispetto all'effettiva qualità dei mangimi importati dall'esterno e alla possibilità che si tratti di prodotti geneticamente modificati. Allo stesso tempo, però, giudicano l'attività di produzione di mangimi non redditizia e impegnativa rispetto all'acquisto dall'esterno.

Figura 1 - Importanza delle fasi nella filiera



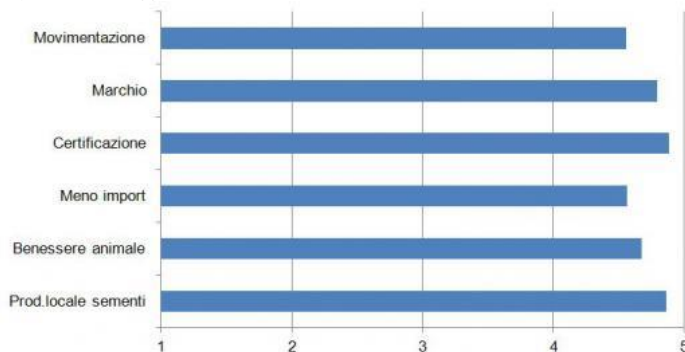
Fonte: nostre elaborazioni

Un altro fattore messo in evidenza dagli intervistati come elemento di influenza sull'andamento del mercato nel futuro, è rappresentato dall'impoverimento delle risorse naturali. Tale preoccupazione emerge anche dalla risposta fornita rispetto ai vantaggi derivanti dalla filiera corta in "termini ambientali". Se, da un lato, il peso attribuito al potenziale sviluppo di una maggiore attenzione all'ambiente risulta essere lievemente inferiore rispetto agli altri elementi che costituiscono la filiera, dall'altro i rispondenti ritengono che una filiera corta della carne possa produrre benefici in termini di protezione/arricchimento della bio-diversità e del paesaggio.

Impatti in termini economici, sociali e ambientali della filiera corta

L'importanza attribuita alla commercializzazione dei prodotti, alla distribuzione e alla produzione locale delle materie prime è testimoniata anche dalle risposte fornite nella batteria successiva (Figura 2) relativa ai possibili vantaggi economici derivanti dalla creazione di una filiera corta. La certificazione del prodotto, il marchio "Carne Bovina di Sardegna" e la produzione di sementi rappresentano le leve per l'attivazione di un circolo virtuoso in cui la filiera crea le condizioni perché i prodotti siano certificati e le materie prime siano prodotte *in loco*; a loro volta, le certificazioni, i marchi e le produzioni locali rafforzano la filiera producendo vantaggi per le aziende. Nelle risposte aperte relative all'importanza delle diverse fasi della filiera alcuni rispondenti specificano che la distribuzione delle carni dovrebbe avvenire principalmente all'interno delle macellerie in quanto i prezzi praticati dalla Gdo danneggiano il settore.

Figura 2 - Vantaggi economici

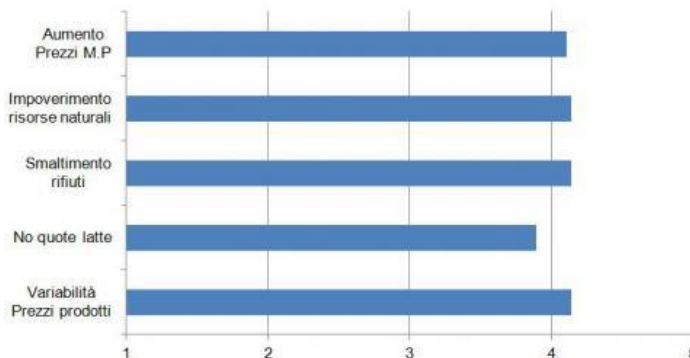


Fonte: nostre elaborazioni

Aspettative degli intervistati rispetto alle trasformazioni socio-economico-ambientali future

Le risposte fornite dagli intervistati rispetto ai potenziali benefici derivanti dalla creazione di una filiera produttiva corta sono confermati anche dalle aspettative che essi nutrono nei confronti del futuro (Figura 3). Infatti, gli intervistati indicano la variabilità dei prezzi di vendita dei prodotti e di acquisto delle materie prime e l'impoverimento delle risorse naturali come elementi che potrebbero influenzare le attività del settore zootecnico. Se tali elementi non sono controllabili da produttori e consumatori, altri, giudicati significativi nell'influenzare l'andamento del mercato nel futuro, possono essere definiti "gestibili" a livello sociale e/o privato, ad esempio lo smaltimento dei rifiuti.

Figura 3 - Cambiamenti economici previsti

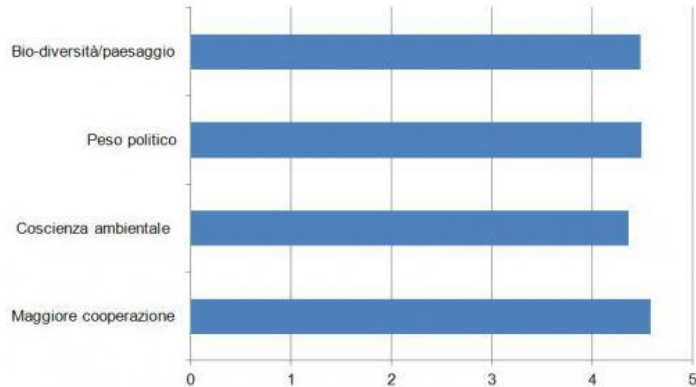


Fonte: nostre elaborazioni

Per ciò che concerne gli impatti sociali della filiera corta è necessario considerare che il "sistema Arborea" è basato su un modello cooperativo che, fin dalla nascita del distretto, ha assistito a uno sviluppo "diverso" (basato, appunto, sul cooperativismo) rispetto al resto della regione. La cooperazione sarebbe accompagnata, secondo i rispondenti da una crescita del "peso politico" del comparto: tale cooperazione porterebbe anche a un

rafforzamento in termini decisionali. Un intervistato, infatti, dichiara in una risposta aperta che "la cooperazione e le sovvenzioni [sono elementi necessari] per stimolare l'attività del settore". La volontà di partecipare al processo decisionale è registrata anche nelle risposte aperte in cui, spesso, gli intervistati sottolineano una mancanza di stimoli e contributi da parte della Regione e la carenza di misure *ad hoc* per risolvere problemi specifici del comparto. Come già sottolineato, Arborea è stata riconosciuta come unica Zvn in Sardegna e, dal recepimento della Direttiva sui Nitrati a livello regionale (nel 2006), gli allevatori si sono scontrati con obblighi che hanno, fin da subito, percepito come imposizioni in contrasto con la propria esperienza e conoscenza (Seddaiu *et al.*, 2011, Nguyen *et al.*, 2012). L'impossibilità del comparto agricolo e zootecnico di esprimersi in merito agli obblighi imposti dalla Direttiva, potrebbe aver inciso, dunque, sulla sensibilità dimostrata da parte dei rispondenti su tale tematica (Figura 4).

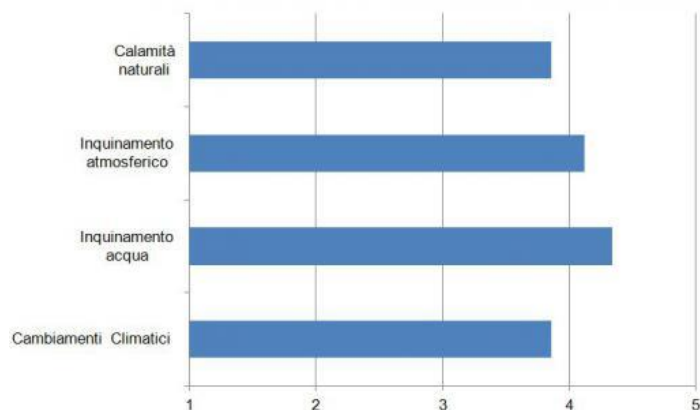
Figura 4 - Vantaggi socio-ambientali previsti



Fonte: nostre elaborazioni

L'impatto della Direttiva Nitrati pare incidere anche sulle risposte relative ai cambiamenti attesi nel futuro in termini ambientali (Figura 5): il peso attribuito all'inquinamento delle acque (insieme con l'inquinamento atmosferico) nell'influenzare le scelte future del comparto zootecnico è maggiore rispetto a potenziali eventi estremi (nonostante nel 2014 la Sardegna sia stata colpita da un'alluvione) e agli effetti prodotti dal cambiamento climatico.

Figura 5 - Cambiamenti climatici attesi



Fonte: nostre elaborazioni

Conclusioni

La creazione di una filiera corta della carne bovina in Sardegna, accompagnata da un adeguato supporto scientifico, a monte (miglioramento dell'efficienza del sistema foraggero estensivo), e a valle della filiera (interventi sulla valorizzazione del prodotto finale e valorizzazione agronomica dei reflui del centro di ingrasso) è finalizzata alla produzione di benefici di carattere economico e ambientale. Il rafforzamento di un sistema produttivo basato su risorse locali, che consenta la conservazione delle risorse ambientali e della biodiversità, a cui sono associati importanti servizi ecosistemici (es. sequestro del C nel suolo, regimazione delle acque e riciclo dei nutrienti), mira a rendere il territorio meno vulnerabile ai cambiamenti di contesto socio-economico (es.

mercato dei mezzi di produzione, dei fertilizzanti e dei mangimi) e ambientale (es. cambiamenti climatici, con particolare riferimento alla produttività dei pascoli naturali). Inoltre, la creazione di nuovi spazi di interazione tra la realtà produttiva della Cooperativa Produttori Arborea, caratterizzata da elevata professionalità e tecnologia, e quella dei sistemi pastorali estensivi della Sardegna, che oggi soffrono di scarsa competitività per la frammentazione del sistema produttivo, intende produrre sinergie positive tra i due comparti produttivi nel riciclo dei nutrienti e nel garantire un reddito sostenibile alle aziende estensive della Sardegna. Infine, l'integrazione di conoscenza scientifica e locale, costituisce un prerequisito a supporto del processo di attivazione di una filiera corta della carne bovina della Sardegna. Dai risultati del questionario è emerso che non ci sono differenze significative tra gli "addetti" e "non addetti" ai lavori (coinvolti o meno nel comparto agro-zootecnico), si registra, al contrario, una convergenza verso alcuni fattori considerati fondamentali per la creazione e sviluppo di una filiera corta della carne in Sardegna. Essi sono concordi nel ritenere che tale sviluppo possa produrre vantaggi in termini sociali-economici e ambientali. Ciò potrebbe essere spiegato in relazione allo sviluppo di una "coscienza collettiva" rispetto ai temi ambientali. Tale consapevolezza è strettamente connessa anche a uno sviluppo sostenibile dal punto di vista sociale ed economico. L'importanza di coinvolgere nell'indagine, non solo gli allevatori, ma anche i consumatori, è legata alla volontà di creare un marchio "collettivo" (Giacomini, 2007) che, rispondendo alle esigenze dei produttori, soddisfi contemporaneamente anche quelle dei consumatori. Il marchio collettivo contribuirebbe a rafforzare le imprese che rientrano all'interno della rete produttiva (cfr. Arfini *et al.*, 2010; Arfini e Pazzona, 2014). La filiera corta è interpretata dagli intervistati come una potenziale strategia di adattamento per quelli che essi stessi ritengono essere i cambiamenti del futuro (soprattutto in termini ambientali ed economici). La filiera, infatti, risponderebbe alle esigenze di produttori e di consumatori sempre più orientati a valori ambientali e cooperativi che interpretano la "localizzazione" come garanzia di maggiore controllo (delle fasi produttive) e qualità (dei prodotti). La condivisione di valori tra addetti e non addetti ai lavori è indicativa del rafforzamento di un'attenzione all'ambiente comune che si riflette in tutte le fasi del processo: dalla produzione, della distribuzione e del consumo. La ricerca condotta rappresenta, infine, un primo passo nella valutazione dei potenziali vantaggi derivanti dalla creazione di un marchio collettivo geografico (cfr. Albisinni, 2007) che, grazie anche al coinvolgimento delle istituzioni a livello regionale e di un più ampio numero di imprese, possa divenire espressione della filiera corta della carne bovina in Sardegna.

Note

¹ La Cooperativa Produttori Arborea fornisce servizi tecnici e di marketing alle aziende associate (www.produttoriarborea.it).

Riferimenti bibliografici

- Agris (2014), Relazione previsionale e programmatica di accompagnamento al bilancio di previsione anni 2014/2016, Bilancio di previsione per l'anno 2014 e bilancio pluriennale per gli anni 2014-16, http://www.sardegnaagricoltura.it/documenti/14_43_20140417_100919.pdf
- Albisinni F. (2007), Nomi geografici e marchi commerciali: regole del mercato e sistemi locali, *Economia e Diritto Agroalimentare*, XII, n. 2
- Arfini F., Belletti G., Marescotti A. (2010), Prodotti tipici e denominazioni geografiche. Strumenti di tutela e di valorizzazione. Gruppo 2013, http://www.gruppo2013.it/working-paper/Documents/Prodotti_tipici_e_denominazioni_geografiche.pdf
- Arfini F., Pazzona M. (2014), The coexistence of Pdo and brand labels: the case of the ready-sliced parma ham, *Proceedings in Food System Dynamics*, <http://131.220.45.179/ojs/index.php/proceedings/article/viewArticle/404>

- Cooperativa Produttori Arborea (2014). Servizi ai soci, <http://www.produttoriarborea.it/>
- Giacomini C., Mancini M.C., Menozzi D., Cernicchiaro S. (2007), Lo sviluppo dei marchi geografici collettivi e dei segni distintivi per tutelare e valorizzare i prodotti freschissimi, Franco Angeli, Milano
- Murdoch J., Marsden T., Banks J. (2000), Quality, nature and embeddedness: some theoretical considerations in the context of the food sector, *Economic Geography*, Vol. 76, n. 2
- Nguyen T.P.L., Seddaiu G., Roggero P.P. (2012), Integrazione di conoscenza scientifica e locale nell'interpretazione di complesse questioni agro-ambientali: un caso di studio sull'inquinamento da nitrati ad Arborea (OR), *Agricoltori, politiche agricole e sistema della ricerca di fronte ai cambiamenti climatici*, Ancona, 1-2 marzo
- Sassatelli R., Scott A. (2001), Novel food, new markets and trust regimes: responses to the erosion of consumers' confidence in Austria, Italy and the UK, *European Societies*, Vol. 3, n. 2
- Seddaiu G., Urracci G.R., Ledda L., Baralla S., Cappai C., Carletti A., Demurtas C., Doro L., Gennaro L., Mula L., Sanna A., Roggero P.P. (2011), Gestione della Fertilizzazione Azotata e Lisciviazione dei Nitrati in Sistemi Foraggeri Irrigui Mediterranei, Atti del IX Covegno Aissa, Firenze
- Sillig C. (2013), La sostenibilità delle filiere agro-alimentari. Valutazione degli impatti e inquadramento delle politiche, *Rapporti periodici Isfort*

L'esperienza degli orti urbani nel comune di Milano

Valentina Cattivelli

Introduzione

Il territorio è oggi protagonista di notevoli trasformazioni di difficile comprensione e governo (Cattivelli, 2012a). La tradizionale e dicotomica ripartizione dei luoghi tra città e campagna non rappresenta più adeguatamente i mutamenti intervenuti a causa della diffusione di contesti alterni che disordinatamente coniugano caratteristiche tipicamente urbane e rurali (Donadieu, 2012). La città si estende ben oltre le sue periferie, lungo i suoi principali assi viari, ramificandosi e contenendo isole di agglomerati insediativi, privi di identità, perché meri quartieri dormitorio o strutture produttive, per poi "ricompattarsi" distruggendo gli elementi naturali rimasti entro tali maglie. Dall'altro canto, la campagna accetta tali cambiamenti, adeguandosi, creando le condizioni per le nuove esigenze localizzative e diversificando le attività agricole per renderle più multifunzionali e redditizie. Nel delicato equilibrio tra i territori, l'agricoltura gioca sicuramente un ruolo importante (Dubbeling, 2011): può infatti mitigare gli impatti dell'urbanizzazione ripristinando in parte l'equilibrio ecologico; oppure può ridisegnare la *food chain* accorciandola e rendendola più fitta di attori, o ancora attivare trasformazioni sociali che possono riguardare la partecipazione collettiva, l'accesso al cibo, le abitudini di vita e di lavoro. In tutto ciò ridisegna i territori più "confusi" dalla commistione urbano-rurale: va infatti a "riempire" quegli spazi vuoti che altrimenti sarebbero occupati da ulteriori interventi di urbanizzazione o ne occupa di nuovi che vengono appositamente tutelati da prescrizioni regolatorie pattizie. Allo stesso tempo, però, si trasforma in una attività più nuova e moderna, non solo nelle tecniche, ma anche nelle forme di conduzione e di attivazione sociale. A fianco degli agricoltori di professione che coltivano ampi spazi con tecniche intensive e per la produzione di derrate alimentari per scopi commerciali, vi sono gli agricoltori "civici" ossia famiglie, cooperative sociali o scuole che coltivano direttamente piccoli appezzamenti di terreno di proprietà comunale per le più disparate finalità. Alcuni di loro cercano in questa attività un *hobby*, altri un'attività utile per ottenere derrate alimentari a poco prezzo e più salubri perché coltivate senza

pesticidi o altri prodotti chimici, altri ancora per combattere la solitudine o recuperare da gravi *deficit* psicomotori. Il loro impegno si traduce nel recupero ambientale ed ecologico di terreni dismessi, ma contemporaneamente anche nel rafforzamento delle relazioni sociali, tra persone di estrazione, formazione o cultura diversa, e nel recupero di un rapporto (fino ad ora trascurato) con la natura e il mondo agricolo.

Tutto ciò si effettua anche nel comune di Milano dove la pressione antropica è molto forte e l'uso/abuso del suolo sono ormai insostenibili, ma dove anche il senso civico e di appartenenza alla comunità, oltre che il senso della solidarietà sono molto forti e radicati (Comune di Milano, 2013).

Il presente *paper* si focalizzerà sulle esperienze di agricoltura di prossimità realizzate in questo comune e di come queste abbiano modificato le abitudini di consumo della popolazione locale, grazie anche alla trattazione di alcuni *open data* resi disponibili dal Comune. La scelta di impiegare tali dati è dovuta per lo più al loro facile e recente reperimento, oltre al loro grado di dettaglio. Diversamente da altre fonti, infatti, queste informazioni sono gratuite, facilmente scaricabili dal sito *open data* del Comune, e sono riferite a ciascuna delle aree di decentramento in cui è articolato il comune di Milano.

Gli orti urbani come esperienza di agricoltura urbana: storia, effetti e criticità

Gli orti urbani sono esperienze di condivisione sociale e di riqualificazione urbana diffuse prevalentemente nei comuni a forte urbanizzazione e nei comuni compresi nelle aree periurbane delle grandi metropoli (Cattivelli, 2012b).

La loro diffusione ha però seguito vicende alterne. Nel secondo dopoguerra, in Germania ed in Olanda, erano molto diffusi con il nome di *Kleingarten* (piccoli giardini); in Italia, il loro nome era ben diverso, "orticelli di guerra", ma la loro diffusione era addirittura incentivata da talune leggi che, per incrementare la produzione di derrate alimentari, consentivano di coltivare liberamente terreni lasciati incolti. Venuta meno l'esigenza di sfamare parte della popolazione urbana, sono pressoché scomparsi in città e le aree prima coltivate sono state presto convertite per scopi residenziali. Poco più tardi, negli anni '70, tornano di moda, ma negli Stati Uniti, dove talune metropoli, prima fra tutte San Francisco, decidono di destinare terre di proprietà comunale alla libera coltivazione da parte di cittadini. Questi *community garden* sorgono nelle aree più degradate o nei quartieri più poveri contribuendo non solo all'abbellimento della città, ma anche al recupero di terreni contaminati o abbandonati.

Attualmente, sono diffusi pressoché ovunque.

Negli Stati Uniti sono diventati una vera mania anche per la cosiddetta "*upper class*" che coltiva sui grattacieli di New York o Boston insalate e pomodori. A San Francisco è attiva la *San Francisco League of Urban Gardeners* (Slug), un'associazione volta alla promozione delle pratiche agricole in ambito metropolitano che, di recente, si è battuta per l'approvazione di una deliberazione comunale grazie alla quale chiunque può vendere ai vicini, nei mercati rionali, a supermercati o a ristoranti gli ortaggi che produce nei giardini di casa. Anche a Oakland, San José, Santa Cruz e Berkeley sono soluzioni per riqualificare aree degradate che altrimenti rimarrebbero tali a causa delle difficoltà finanziarie in cui gravano le relative amministrazioni pubbliche (Cattivelli, 2012b).

Anche in Italia sono molto diffusi, soprattutto nei contesti urbani ad alto consumo di suolo e degrado ambientale.

Tra i progetti di maggiore successo, figura il "Giardino Biosociale" licenziato dalle province di Milano e di Monza Brianza o il progetto pubblico-privato denominato "La città degli orti" co-finanziato con il bando Infea Cea 2008 e dalle province di Ferrara e di Piacenza. Roma, Milano, Palermo, Pesaro-Urbino, Bologna, Firenze, Pisa, Torino sono le città più attive in progetti analoghi.

Qui ci sono soprattutto orti comunali, ossia orti coltivati su terreni che i comuni cedono in concessione a privati cittadini che ne fanno richiesta. Le procedure sono le più diverse: alcuni comuni procedono ad affidarli direttamente, altri invece redigono un bando e fissano rigidi requisiti per l'accesso (per lo più relativi all'età

anagrafica, alla composizione del nucleo familiare e alla residenza del richiedente). I costi sono relativamente contenuti: i comuni devono dotare l'area di varia attrezzatura (oltre agli allacciamenti per l'acqua e l'energia elettrica, anche cassette per gli attrezzi, aratri, ecc.), mentre i cittadini beneficiari devono pagare un canone annuo oppure rimborsare le spese per le utenze. Nelle stesse città sono poi diffusi anche gli orti didattici, ossia esperienze di coltivazione diretta e urbana realizzate con il coinvolgimento di alcuni istituti scolastici (per lo più asili e scuole elementari) e l'attivazione di genitori e insegnanti. Grazie a loro, l'orticoltura si inserisce a pieno titolo come materia di insegnamento offrendo la possibilità agli allievi di acquisire conoscenze trasversali (matematica, scienze, alimentazione, ecc.) e di socializzare anche con persone diverse dai loro insegnanti (esperti esterni, nonni, volontari, ecc.). Infine, nelle stesse città si trovano orti specificatamente pensati per gli anziani oppure orti di quartieri e orti aziendali, gestiti cioè collettivamente da più persone che vivono nello stesso quartiere o che lavorano nella stessa impresa.

Ma chi sono i nuovi contadini urbani?

Non vi sono differenze significative fra i sessi, mentre sono più marcate quelle per classi di età. Un coltivatore di orti su quattro è under 34, mentre gli over 65 sono quasi la metà (Nomisma, 2010). Molti operatori agricoli appartengono alle fasce più deboli della società; altri, sono individui che intendono dedicarsi a nuovi passatempi. Non vi sono molti agricoltori di professione (solo il 7%), ma molti pensionati e casalinghe, operai ed artigiani. Seguono, distanziati, anche professionisti e commercianti (Barberis, 2010).

I benefici da loro tratti sono di varia natura. Questo tipo di coltivazione può favorire la socializzazione tra gli anziani o tra persone di diversa estrazione sociale e territoriale (Wang e MacMillan, 2013). Allo stesso tempo, può rafforzare i rapporti familiari: dopo una giornata di lavoro e di studio, genitori e figli possono infatti ritrovarsi insieme e condividere alcuni momenti. Può poi indurre a rivedere le scelte di consumo e a preferire prodotti più salutari oppure ad introdurre stili di alimentazione più sani perché più ricchi di frutta e di verdura (Sommerfield *et al.*, 2010). Inoltre, le connessioni uomo-natura aumentano il benessere dell'individuo, migliorano la qualità della vita e la salute umana (Sommerfield e Zajick, 2010) e possono prevenire tutte quelle forme di ansia e depressione legate alla solitudine. Ha poi effetti positivi sulla qualità del paesaggio urbano: può infatti abbellire aree vuote e ridurre così la pressione antropica. Infine, ha finalità didattiche in quanto aiuta i coltivatori, soprattutto se giovanissimi, a conoscere i ritmi ed i tempi della natura nonché a condividere la conoscenza e le pratiche agricole con persone ugualmente coinvolte nella stessa esperienza (Cattivelli, 2012a).

Milano: il secondo comune agricolo d'Italia

Contrariamente a quanto si possa pensare, l'area metropolitana di Milano vanta una notevole vocazione agricola (Comune di Milano, 2013)¹. Oltre la metà della sua superficie (pari a 181,8 km²) è destinata all'utilizzo agricolo o forestale ed è compresa entro il Parco Agricolo Sud Milano, il parco agricolo più grande di Europa e oltre mille aziende agricole attive. Tutta l'area risente delle pressioni per l'uso delle risorse naturali che ha raggiunto ormai livelli insostenibili. La popolazione metropolitana è data da circa 3 milioni di persone (Asr, 2014) e la maggior parte vive in comuni con un'elevata urbanizzazione e meno del 6% in comuni con basso grado di urbanizzazione (ibid.). La densità di popolazione è molto alta ovunque con punte di oltre 2 mila abitanti per km² (Asr, 2014). Il consumo di suolo è veramente alto e molte aree agricole sono convertite in aree residenziali e produttive. Milano infatti è esplosa nelle aree rurali con le sue frange: il rapporto tra espansione urbana e suolo libero evidenzia, soprattutto per i comuni della primissima periferia, l'ampio utilizzo di terreni liberi per scopi residenziali ed insediativi (Crcs, 2014).

Per riequilibrare le relazioni tra l'area metropolitana e la campagna circostante, tra territorio urbanizzato ed aree agricole, Milano ha deciso di attuare progetti ed iniziative, anche con la partecipazione attiva della popolazione locale, che aiutino a diffondere una cultura

per il rispetto ambientale e paesaggistico più radicata e che ripristinino, almeno in parte, la naturalità distrutta.

In particolare, si tengono incontri sui temi della nutrizione, della cucina, della stagionalità delle produzioni, si realizzano mercati per la vendita di prodotti del territorio e feste a tema. Parimenti, si organizzano momenti di formazione sul campo ed a sostegno della cultura e della coltura agricola per tutti, dai bambini agli anziani.

Oltre a ragionare su possibili restrizioni alla conversione di terreni agricoli in aree urbanizzate anche tramite disposizioni di legge, oltre che regolamentari e pattizie, Milano promuove poi specifici accordi con i comuni limitrofi per una più efficiente e razionale gestione del suolo e delle risorse naturali e si impegna per la riconversione di aree degradate in aree più confortevoli o attrezzate per le abitazioni e le attività produttive, ma anche dalla maggiore dotazione di verde.

Le misure attuate dal Comune di Milano

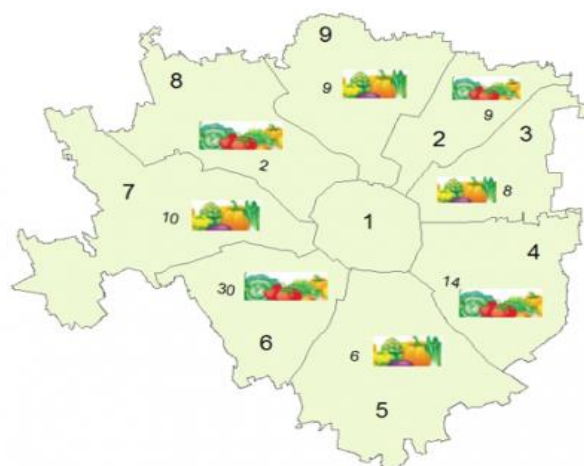
A Milano, gli orti urbani sono realizzati all'interno di spazi, spesso di proprietà comunale, lasciati liberi da precedenti interventi di urbanizzazione, grazie all'attività di associazioni di volontariato, o da singoli cittadini. L'assegnazione dei territori avviene su base volontaria: il comune mette a disposizione aree libere a cittadini che ne facciano richiesta, a seguito dell'emanazione di un apposito bando. I requisiti, sia di coloro che possono presentare domanda, sia degli interventi ammessi, variano molto. Prevalentemente, i beneficiari sono persone anziane o residenti nel comune da un periodo di tempo prefissato o associazioni di volontariato. Le colture ammesse sono molteplici: è solo richiesto che non siano prodotte per scopi di lucro. In capo all'amministrazione comunale rimane l'obbligo di attrezzare le aree delle dotazioni necessarie, comprese le alberature di confine o l'acqua per l'irrigazione, mentre ai cittadini è richiesto di curare l'orto e di assicurarne il decoro e l'ordine, grazie ad una gestione che risulti rispettosa dell'ambiente. I costi sono rappresentati dagli allacci all'acqua, dalla costruzione di una capanna per gli attrezzi piuttosto che la delimitazione degli orti, mentre spesso ai cittadini è richiesto il pagamento di una quota di gestione annua (di norma, mai superiore ai 100 euro).

Uno degli ultimi avvisi di assegnazione emanati, nell'ambito del progetto "Coltivami", include, oltre alle finalità ambientali e culturali, anche quelle dell'integrazione sociale. Si legge infatti che la realizzazione di un orto non debba coinvolgere solo le persone anziane, ma anche i giovani e le famiglie, e che costituisca un momento di aggregazione anche per i cittadini provenienti da diversi paesi. La concessione dura fino a nove anni, a titolo gratuito, ed eventualmente rinnovabile per altri tre, dietro il pagamento di un canone annuo di 300,00 euro.

Le reazioni di Milano e dei milanesi

Gli orti urbani sono diffusi a Milano pressoché in ogni area in cui è di norma divisa².

Figura 1 - La ripartizione amministrativa del Comune di Milano. Per ogni zona di decentramento sono indicati il numero di aree destinate ad orti urbani



Dai dati ricavati dal sito degli *open data* del Comune di Milano, risulta che nel territorio comunale ci sono 87 aree adibite ad orti urbani³. Queste si trovano per lo più nelle zone 4 e 6, ossia nella fascia più meridionale del comune milanese, laddove maggiormente si estende il Parco Agricolo Sud Milano. La ragione è semplice: il Parco da anni è attivo nella promozione e nella valorizzazione dell'agricoltura di prossimità e nei suoi numerosi progetti coinvolge non solo le amministrazioni locali, ma soprattutto la popolazione locale. La maggiore richiesta e disponibilità di orti urbani si spiega quindi con la maggiore abitudine all'attività nonché nell'attività di coinvolgimento di promozione operata da un ente particolarmente attento a questo genere di iniziative. A nord, invece, dove dovrebbero notarsi gli effetti benevoli della vicinanza del Parco Nord, le aree adibite a orti sono molto poche: solo 20, con maggiore concentrazione nella zona 9. Nell'area 1, in centro città, non ci sono orti, seppur in molti rilevano come iniziative verdi per abbellire i palazzi situati siano in aumento negli ultimi anni. La loro estensione è molto variabile. Quelli situati nelle due zone a maggiore densità di orti sono tra i più piccoli, mentre quelli prossimi ai confini con i comuni più settentrionali sono quelli più estesi. Fanno eccezioni quelli della zona 5 perché non sono tanti, ma sono quelli che hanno l'estensione media più ampia. Spesso, gli orti sono poi realizzati in collaborazione con le scuole di infanzia.

Se si guardano i dati relativi alla popolazione scolastica ricavabili anch'essi dal sito *open data* del Comune di Milano relativi all'ultimo anno disponibile (2012) e le relative proiezioni per il 2018, si può ragionare circa l'eventuale entità del bacino di alunni potenzialmente interessati a questo tipo di esperienza didattica. Nelle aree a maggiore densità di orti, vi è un vasto bacino utile di bambini potenzialmente interessati alle attività didattiche ed educative connesse all'agricoltura di prossimità (circa 7.000 alunni interessati, per 98 classi). In quelle più povere di orti, invece, vi è il minor numero di alunni che potrebbero partecipare a progetti di educazione alimentare che prevedano prove pratiche di coltivazione. Se con gli stessi dati, si guarda alla popolazione più anziana, di età compresa tra i 60 e gli 80 anni, si nota ugualmente che laddove la popolazione ha un'età media più alta, maggiore è il numero di orti urbani già presenti.

Se si fa un ragionamento più ampio e prospettico e si studiano le proiezioni demografiche per il 2018, si nota che potenzialmente proprio nella zona 1, dove oggi non ci sono orti, il numero dei bambini di età compresa tra i tre ed i sei anni che potrebbero essere coinvolti è in crescita. In ugual modo, la fascia di età compresa tra i 60 e gli 80 anni è molto numerosa e in futuro crescerà ancora di più. Nelle zone 4 e 6, dove oggi ci sono più orti, la crescita delle fasce che potrebbero essere interessate a queste iniziative è evidente. Nella prima zona, i bambini dell'asilo sono 5.200 circa nel 2013 e aumenteranno di quasi 2 punti percentuali nel 2018. Se a questi si aggiungono anche gli scolari delle scuole elementari, allora, il numero aumenta di 4.977 unità nel 2013 e di oltre 5.200 nel 2018. Invece, il numero degli anziani nel periodo 2013-2018 è destinato a diminuire di poco meno di 2.000 unità attestandosi a 31.821 nel 2018. Nella seconda zona, la dinamica demografica è pressoché identica: la popolazione anziana diminuirà di circa 3.000 unità nel periodo 2013-2018, mentre quella dei bambini tra i tre ed i dieci anni aumenta di meno cento unità. Le zone orientali e occidentali invece sono quelle dove gli scolari aumentano di più, mentre anche al loro interno il numero degli anziani diminuisce.

Non è possibile stabilire poi se la presenza degli orti urbani riduca l'inquinamento. Se si guarda l'andamento nei dodici mesi dell'anno 2012 delle concentrazioni medie giornaliere di PM10 rilevate nelle

diverse stazioni della rete Arpa (Pascal, Verziere, Senato), dimostra che, fatta eccezione per i mesi primaverili, la concentrazione di PM10 ovunque è sempre al di sopra del limite consentito per la protezione della salute umana fissata dalle direttive comunitarie (Arpa Lombardia, 2013) tanto che non è possibile fissare con certezza che la loro diffusione sia fondamentale per il miglioramento della qualità ambientale.

Parimenti, non è possibile stabilire se la diffusione degli orti abbia cambiato le abitudini di spesa dei milanesi. I dati disponibili sul sito degli *open data* del Comune di Milano riagggregano le decisioni relative ai consumi delle famiglie, alla spesa media mensile per categoria di spesa e per area di residenza alle sole aree centrali, semicentrali e periferiche, non offrendo così una ulteriore disaggregazione territoriale. L'ultimo periodo disponibile è relativo al biennio 2011-2012 e non ci sono dati più recenti.

Seppur con queste limitatezze e non considerando altre variabili che possono profondamente incidere sulle preferenze di consumo dei residenti (quali crisi economica, livello dei redditi, cittadinanza, religione, ecc. ecc.), si nota che in centro la spesa per beni alimentari è diminuita di circa 70 euro nel 2011. La spesa per beni non alimentari nello stesso periodo ha avuto un andamento alterno per poi attestarsi sullo stesso livello nel 2007 e nel 2011 (circa 3.400 euro).

I residenti delle aree periferiche hanno una spesa per beni alimentari di poco inferiore rispetto a quella rilevata per i comuni centrali (414,71 euro mensili nel 2011), mentre era di soli 15 euro maggiore quattro anni prima. La spesa per beni non alimentari è invece aumentata di oltre 100 euro (assestandosi su 2.274,03 euro). Nelle aree semicentrali invece la spesa per beni alimentari è crollata di circa 50 euro, passando da 450 euro circa del 2007 ai 400 euro circa al mese del 2011. Di contro, quella per i beni non alimentari è aumentata di quasi 200 euro passando da 2.662 euro circa del 2007 a 2.800 euro circa solo 4 anni dopo. Sarebbe quindi, semplificando, che la maggiore presenza degli orti urbani nelle aree più periferiche non abbia di molto modificato le abitudini di consumo dei milanesi che quindi continuano ad acquistare alimenti nei tradizionali canali di vendita. Al contrario, in centro dove gli orti sono pressoché assenti, ci sono profonde modificazioni nella composizione della spesa⁴.

Sempre studiando gli stessi dati, si nota che, nello stesso periodo, la spesa per i prodotti più diffusi negli orti quali patate, frutta e ortaggi ha subito una contrazione di circa il 10% attestandosi in media su 78 euro mensili per famiglia. Tale calo potrebbe essere determinato, ma non interamente, dalla diffusione degli orti urbani, perché, oltre a quanto detto, anche la spesa di altri prodotti non legati all'orticoltura urbana praticata come il pesce o la carne ha subito una flessione ancora maggiore.

Se si effettua una analisi più dettagliata, la situazione è più complessa.

In centro, la spesa mensile per famiglia per patate, frutta ed ortaggi è di poco superiore alla media comunale (è infatti pari a 80,1 euro), quella per cereali e pane di quasi 40 euro, di poco inferiore a quella per zucchero, caffè, drogheria e latte.

Nel semicentro, la spesa per pane e cereali è più alta (quasi 46 euro), mentre è più bassa quella per patate, frutta e ortaggi (quasi 75 euro). Forse, qui, data la maggior presenza di orti, la spesa è meno cara perché maggiore è il ricorso ai prodotti ottenuti dalla terra coltivata in loco. Ciò invece non vale per le aree periferiche dove, data la massima presenza di orti, ci si attenderebbe una minore spesa per i prodotti coltivati negli orti urbani. In realtà, la spesa per patate, frutta ed ortaggi è superiore alla media comunale ed a quella di ogni singola altra area (circa 84 euro). Lo stesso vale per quasi tutti gli altri prodotti alimentari.

Tabella 1 - Spesa media mensile familiare per area territoriale e per categoria di prodotti

Anno	Area territoriale	Categoria di prodotti	Spesa media mensile familiare 2011 (in euro)	Spesa media mensile familiare 2012 (in euro)
2011	Centro	Beni alimentari	429,75	440,31
2011	Semicentro	Beni alimentari	399,23	427,87
2011	Periferia	Beni alimentari	414,71	435,14
2011	Centro	Beni non alimentari	3.496,04	3.415,51
2011	Semicentro	Beni non alimentari	2.811,26	2.677,04
2011	Periferia	Beni non alimentari	2.274,03	2.542,40

Fonte: dati.comune.milano.it (ultimo accesso ottobre 2014)

Tabella 2 - Spesa media mensile familiare per area territoriale e per prodotto

Anno	Area territoriale	Categoria di prodotti	Spesa media mensile familiare 2011 (in euro)	Spesa media mensile familiare 2012 (in euro)
2011	Centro	Pane e cereali	42,27	61,31
2011	Centro	Carne	123,95	85,58
2011	Centro	Pesce	24,43	36,8
2011	Centro	Latte, formaggi e uova	49,67	45,64
2011	Centro	Oli e grassi	7,32	9,32
2011	Centro	Patate, frutta e ortaggi	80,1	98,83
2011	Centro	Zucchero, caffè e drogheria	45,88	63,14
2011	Centro	Bevande	47,94	39,69
2011	Centro	Altri generi alimentari	8,19	-
2011	Centro	Tabacchi	19,49	42,2
2011	Centro	Abbigliamento e calzature	119,74	157,85
2011	Centro	Abitazione	595,27	707,33
2011	Centro	Combustibili ed energia	71,31	72,4
2011	Centro	Mobili, elettrodomestici, servizi casa	362,92	327,23
2011	Centro	Sanità	129,34	152,37
2011	Centro	Trasporti	253,27	235,62
2011	Centro	Comunicazioni	71,79	57,43
2011	Centro	Istruzione	61,96	40,43
2011	Centro	Tempo libero, cultura e giochi	203,6	228,27
2011	Centro	Altri beni e servizi	468,41	496,78
2011	Centro	Affitto figurativo (canone mensile)	1000,95	844,54
2011	Centro	Mutuo (rata mensile)	87	53,05
2011	Semicentro	Pane e cereali	45,6	61,38
2011	Semicentro	Carne	84,49	93,29
2011	Semicentro	Pesce	29,34	26,88
2011	Semicentro	Latte, formaggi e uova	53,76	54,23
2011	Semicentro	Oli e grassi	12,19	10,96
2011	Semicentro	Patate, frutta e ortaggi	74,43	84,6
2011	Semicentro	Zucchero, caffè e drogheria	40,31	46,97
2011	Semicentro	Bevande	44,45	49,56
2011	Semicentro	Altri generi alimentari	14,65	-
2011	Semicentro	Tabacchi	20,51	22,99
2011	Semicentro	Abbigliamento e calzature	122,38	94,3
2011	Semicentro	Abitazione	499,31	447,3
2011	Semicentro	Combustibili ed energia	71,28	69,95
2011	Semicentro	Mobili, elettrodomestici, servizi casa	201,16	221,73
2011	Semicentro	Sanità	172,32	125,81
2011	Semicentro	Trasporti	277,17	262,99
2011	Semicentro	Comunicazioni	75,15	65,9
2011	Semicentro	Istruzione	30	36,12
2011	Semicentro	Tempo libero, cultura e giochi	184,19	129,88
2011	Semicentro	Altri beni e servizi	424,78	397,22
2011	Semicentro	Affitto figurativo (canone mensile)	656,73	706,53
2011	Semicentro	Mutuo (rata mensile)	76,26	96,33
2011	Periferia	Pane e cereali	45,45	59,56
2011	Periferia	Carne	93,18	96,9
2011	Periferia	Pesce	26,46	30,72
2011	Periferia	Latte, formaggi e uova	52,51	55,3
2011	Periferia	Oli e grassi	12,65	10,91
2011	Periferia	Patate, frutta e ortaggi	81,26	80,61
2011	Periferia	Zucchero, caffè e drogheria	43,61	55,01
2011	Periferia	Bevande	41,86	46,12
2011	Periferia	Altri generi alimentari	17,75	-
2011	Periferia	Tabacchi	15,63	27,83
2011	Periferia	Abbigliamento e calzature	112,01	84,06
2011	Periferia	Abitazione	339,2	412,41
2011	Periferia	Combustibili ed energia	59,55	70,67
2011	Periferia	Mobili, elettrodomestici, servizi casa	124,48	186,06
2011	Periferia	Sanità	147,55	128,55
2011	Periferia	Trasporti	264,38	337,41
2011	Periferia	Comunicazioni	67,92	62,05
2011	Periferia	Istruzione	22,49	28,57
2011	Periferia	Tempo libero, cultura e giochi	146,52	144,31
2011	Periferia	Altri beni e servizi	332,88	346,72
2011	Periferia	Affitto figurativo (canone mensile)	536,86	596,06
2011	Periferia	Mutuo (rata mensile)	104,57	117,69

Fonte: dati.comune.milano.it (ultimo accesso ottobre 2014)

Conclusioni

Il comune di Milano vanta una forte vocazione agricola, registra un'elevata pressione antropica ed un uso delle risorse disponibili (a partire dal suolo) ormai insostenibile.

Per ristabilire un efficiente equilibrio, tutti gli attori dell'area si impegnano in progetti di riqualificazione e sostegno territoriale. Tra tutti questi, merita particolare attenzione la destinazione di aree di proprietà comunale alla libera coltivazione dei cittadini che ne facciano richiesta e si facciano carico della loro cura e gestione. Guardando ai dati *open* resi disponibili dal comune di Milano, queste esperienze appaiono diffuse quasi ovunque sul territorio milanese, ma non è chiaro se effettivamente aiutino a ristabilire le relazioni naturali, riducendo l'inquinamento e aumentando la

salubrità dei luoghi; al contempo, si può pensare che non portino a modifiche radicali nelle scelte di consumo dei cittadini milanesi. Guardando però la struttura della popolazione per classe di età, si nota che le fasce più interessate (bambini e anziani) sono in crescita e quindi potenzialmente potrebbe aumentare l'interesse (e la domanda) per queste attività.

Riferimenti bibliografici

- AA.VV. (2014), Politiche, strumenti e proposte legislative per il contenimento del consumo di suolo in Italia, Rapporto sul consumo di suolo 2014, Crcs
- Barberis C., (a cura) (2010), *Ruritalia, La rivincita delle campagne*, Donzelli, Roma

- Cattivelli V. (2012a), Né città né campagna, Per una lettura del territorio periurbano, Mup Editore, Parma
- Cattivelli V. (2012b), "L'esperienza degli orti urbani in Lombardia", Atti del convegno La città sobria, VII Giornata di studi dell'INU Napoli, Dicembre
- Donadieu P. (2012), Sciences du paysage, entre théories et pratiques, Editions Lavoisier
- Dubbeling M. (2011), "The contribution of urban and peri-urban agriculture to more resilient urban food system", Proceedings of Etc AgriCulture, Ruaf Fondation Conference, Almere, The Netherlands, May
- Gurski C. (2004), Horticultural therapy for institutionalized older adults and persons with Alzheimer's disease and other dementias: A study and practice. *Journal of Therapeutic Horticulture*, Volume 15, pp. 25-31
- Moller V. (2005), Attitudes to food gardening from a generational perspective: A South African case study. *Journal of Intergenerational Relationships*, 3(2), pp. 63-80
- Nomisma (2010), La diffusione degli hobby farmer in Italia. Rapporto di ricerca
- Sommerfield A., McFarland A., Waliczek T. & Zajick J. (2010), Growing minds: Evaluating the relationship between gardening and fruit and vegetable consumption in older adults. *HortTechnology*, 20(4), pp. 705-710
- Sommerfield A. W. T. & Zajick J. (2010), Growing minds: Evaluating the effect of gardening on quality of life and physical activity of older adults. *HortTechnology*, 20(4), pp. 705-710
- Wang D. & MacMillan T. (2013), The Benefits of Gardening for Older Adults: A Systematic Review of the Literature. *Activities, Adaptation & Aging*, 37(2), pp. 153-181

Riferimenti sitografici

- Arpa Lombardia, www.arpalombardia.it (ultimo accesso ottobre 2014)
- Asr Lombardia, www.asr.lombardia.it (ultimo accesso 05.10.2014)
- Istat, www.istat.it (ultimo accesso 05.10.2014)
- Agricity, www.agricity.it (ultimo accesso 05.10.2014)
- Sito open data Comune di Milano, dati.comune.milano.it (ultimo accesso 05.10.2014)
- Regione Lombardia, www.regione.lombardia.it (ultimo accesso 05.10.2014)

Note

¹ E' infatti il comune con la più vasta superficie agricola, dopo Roma (Istat, 2012).

² Il comune di Milano è diviso in 9 Consigli di Zona per essere meglio amministrata.

³ Tra gli appezzamenti più numerosi, figurano i 30 tra via Nuoro e via Alghero; 109 in via Canelli/Folli; 20 in via Rizzoli nel contesto del Parco Lambro; 58 nel Parco Alessandrini; 66 tra via Gratosoglio e via Teresa Noce; 94 tra via De Finetti e via Danusso; altri 60 orti tra via Parri e via Gozzoli; 27 in via Don Gervasini; 10 orti contestualizzati nel Lago dei Cigni - Muggiano, 66 in via Mosca, oltre 306 orti nel Parco delle Cave. A questi si aggiungono i 20 appezzamenti di via Cascina dei Prati e 8 orti in via Sant'Arnaldo.

⁴ Tali modifiche e le loro cause non sono oggetto di studio del presente articolo.

Caratteristiche ed efficienza produttiva della filiera del Pecorino Romano

Maria Grazia Olmeo

Introduzione

Il Pecorino Romano è, ancora oggi, uno dei formaggi italiani a pasta dura più importanti dell'intero panorama internazionale (Di Cagno e Gobetti, 2011) e la Sardegna è il suo principale produttore (Ismea, 2014). Per spiegare, almeno in parte, le cause del successo di tale formaggio si è analizzata la relazione tra questo successo e il suo contesto produttivo.

Il primo passo, è stato quello di verificare l'efficienza produttiva dei caseifici produttori di Pecorino Romano. Tale analisi si inserisce in un quadro di ricerca più ampio che intende verificare l'esistenza di un effetto distretto riferibile al distretto agroalimentare del Pecorino Romano.

La necessità di riconoscere l'esistenza del distretto in agricoltura è relativamente recente. Solo a partire dagli anni 90 si sviluppa un corpus normativo con lo scopo di tutelare le aree interessate dalla sua presenza (L. 317/1991, Decreto Guarino 1993, L. 59/1997, L.140/99, L. 57/2001, D.lgs. 228/2001). In base a quest'ultimo, la produzione di Pecorino Romano Dop mostra la contemporanea presenza di elementi ritenuti fondamentali per l'identificazione del distretto agroalimentare; la produzione è infatti caratterizzata da una inconfutabile vocazione naturale del territorio e da antiche origini; il Pecorino è stato riconosciuto prodotto locale e tipico dal 1953. Per quanto riguarda l'approccio metodologico all'individuazione di tale distretto, esso non è sistematico né univoco in letteratura (Istituto Guglielmo Tagliacarne, 2004). Tra i diversi approcci utilizzati, quelli che permettono di individuare l'esistenza dei distretti alimentari con una certa precisione (Istituto Guglielmo Tagliacarne, 2004), si basano su diversi indicatori di localizzazione, concentrazione e specializzazione (Brasili e Ricci Maccarini, 2000; 2001). Nell'approccio metodologico, tra gli aspetti quantitativi maggiormente approfonditi, si distingue quello legato all'efficienza delle imprese che appartengono al distretto. In questa sede non s'intende dimostrare l'esistenza del distretto né eventuali suoi effetti ma si riflette sull'aspetto legato all'efficienza produttiva delle imprese di trasformazione.

Per raggiungere questo obiettivo, si è indagato sull'efficienza produttiva di 15 caseifici sardi, la cui produzione principale è costituita dal Pecorino Romano, nel periodo compreso tra il 2005 e il 2011. L'efficienza è stata espressa in termini di importanza (significatività statistica) in riferimento a diversi fattori quali: la quantità di latte trasformata in formaggio, le ore di lavoro impiegate nel processo produttivo, il capitale investito dal singolo caseificio, il prezzo medio del latte ovino, il livello di diversificazione produttiva, la tipologia dell'impresa (cooperativa e non cooperativa).

Strumenti

Per verificare l'efficienza produttiva delle imprese, si è proceduto con la stima di una frontiera stocastica di produzione, secondo due modelli proposti da Battese e Coelli nel 1992 e 1995. Si tratta di modelli molto utilizzati nell'analisi della frontiera stocastica basata su dati empirici. Questi modelli permettono di verificare il livello di efficienza produttiva raggiunto dalle imprese analizzate e, contemporaneamente, forniscono indicazioni sull'utilizzo degli *input* impiegati. In particolare, consentono di individuare quali siano gli *input* responsabili del raggiungimento di specifici livelli di efficienza/inefficienza.

I due modelli usati presuppongono che la quantità di prodotto finito ottenuta non possa mai superare la quantità di prodotto finale ipotizzata dai modelli stessi; quest'ultima condizione si verifica quando da ciascun *input* si ottiene il massimo rendimento. In altri termini, se tutti gli *input* vengono combinati e utilizzati nella maniera più efficiente dalle aziende, la quantità effettivamente

Aiuta AGRIREGIONIEUROPA

con un tuo contributo a crescere e ad offrire nuovi servizi

Carta di credito

(<http://www.agrireregionieuropa.it/contributo.html>)

Bonifico bancario

Beneficiario: Associazione "Alessandro Bartola" - Studi e Ricerche di Economia e di Politica Agraria
Istituto di credito: Banca di Ancona - Credito Cooperativo - Agenzia n. 2
c/c 000030183841
Codice ABI: 08916
Codice CAB: 02602
CIN Y
IBAN IT35Y0891602602000030183841

Si prega di scrivere nella causale del pagamento: "Contributo Agrireregionieuropa"

prodotta coinciderà con quella ipotizzata dal modello e avrà un valore pari ad 1. Al contrario, la distanza tra il risultato raggiunto e quello ipotetico rappresenterà un indicatore di inefficienza (Farrel, 1957).

La differenza tra il primo e il secondo modello consiste nella natura delle variabili oggetto della stima. Il primo modello (Battese e Coelli, 1992) considera esclusivamente variabili endogene, cioè quelle controllabili dalle singole imprese. Nel nostro caso, sono state ritenute di tale natura le seguenti variabili: quantità di latte utilizzato, ore di lavoro impiegate nella produzione, capitale investito dal singolo caseificio e prezzo medio del latte ovino. Quest'ultimo può essere ritenuto una variabile endogena perché dipende direttamente dalla negoziazione annuale tra caseifici e allevamenti relativamente alla materia prima. Il secondo modello (Battese e Coelli, 1995) oltre alle variabili endogene considera anche quelle esogene, cioè non direttamente controllabili dalle imprese ma comunque in grado di influenzare la loro *performance*. Nel nostro caso sono state ritenute variabili esogene: la diversificazione della produzione e il tipo di impresa (cooperativa/non cooperativa). Possono essere ritenute esogene perché il periodo di analisi considerato è, a nostro avviso, un arco di tempo non sufficiente affinché le imprese di produzione possano decidere e implementare un cambiamento relativo alla strategia di produzione o alla propria forma societaria. Tali aspetti sono stati pertanto considerati costanti e non direttamente imputabili alle scelte delle imprese trasformatrici.

Nella tabella 1 sono riportate le variabili stimate in ciascun modello.

Tabella 1 - Variabili studiate nei modelli Battese e Coelli (1992 e 1995)

Modello	Battese e Coelli 1992	Battese e Coelli 1995
Variabili endogene studiate	A.1 Litri di latte utilizzato	A.1 Litri di latte utilizzato
	A.2 Ore di lavoro impiegate	A.2 Ore di lavoro impiegate nella produzione
	A.3 Capitale investito (€)	A.3 Capitale investito (€)
	A.4 Prezzo medio del latte ovino	A.4 Prezzo medio latte ovino
Variabili esogene studiate		B.1 Livello di diversificazione
		B.2 Tipologia di Impresa (cooperativa/non cooperativa)

Fonte: nostre elaborazioni

Poiché i caseifici considerati producono sia Pecorino Romano Dop che altri formaggi, si è reso necessario stimare la quantità di latte utilizzato esclusivamente per produrre il Pecorino. La stima della variabile è stata ottenuta dal rapporto tra la quantità di Pecorino Romano ufficialmente certificata dal Consorzio di Tutela (organo di certificazione del Pecorino Romano Dop) e la quantità media di formaggio ottenuta da un litro di latte.

Per la variabile "ore di lavoro impiegate nella produzione" sono state considerate il numero di ore di lavoro di ciascun caseificio per ciascuno anno di riferimento. Poiché si tratta di un'informazione non obbligatoria all'interno dei bilanci di esercizio, in alcuni casi il valore era riportato in maniera approssimativa, con dati che si riferivano o al numero di lavoratori a tempo determinato e indeterminato, o distinguendo tra operai e impiegati. A questo problema si aggiunga il fatto che il Pecorino Romano Dop non viene prodotto tutto l'anno ma solo 7 o 8 mesi, a seconda dei caseifici. Nei casi in cui l'informazione non era riscontrata con chiarezza, il numero di ore di lavoro utilizzate è stato calcolato sulla base dei contratti nazionali collettivi.

La terza variabile endogena è costituita dal valore del capitale investito che comprende le immobilizzazioni materiali e immateriali, cioè fornisce un'indicazione dei recenti investimenti in macchinari, impianti e strumenti di produzione.

L'ultima variabile endogena è il prezzo medio del latte ovino riferito a ciascuno dei 7 anni, scelta poiché si ritiene che si possa cogliere il complesso effetto delle aspettative dei produttori riguardo i livelli della domanda attesa di prodotto.

Per quanto riguarda le variabili esogene, si sono considerati "il livello di diversificazione produttiva" e "la tipologia di impresa". In merito alla prima variabile, per ciascun caseificio è stata calcolata la percentuale di latte destinata alla produzione di Pecorino Romano Dop rispetto alla quantità di latte riservata alla produzione di altri prodotti. Questo al fine di verificare se una maggiore specializzazione produttiva determini anche una maggiore efficienza produttiva.

La seconda variabile esogena distingue i caseifici con forma sociale cooperativa da quelli che non lo sono.

Le informazioni aziendali

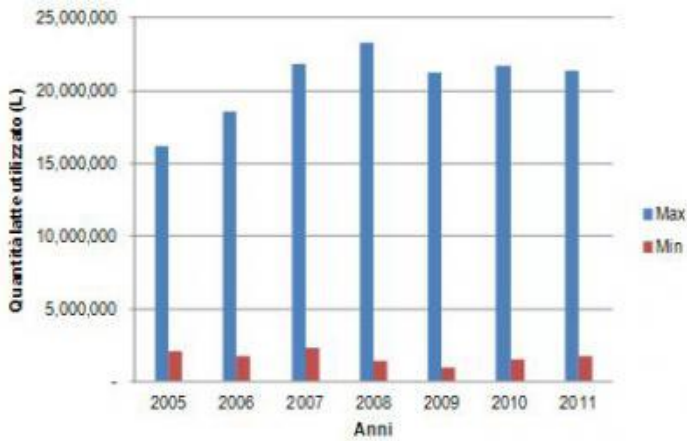
Secondo la letteratura sul distretto, le imprese che ne fanno parte presentano un livello di efficienza superiore rispetto a quelle che non vi appartengono. A questo proposito, si è reso necessario raccogliere le *performance* del maggior numero possibile di caseifici, in modo da ottenere una fotografia completa dell'intero comparto. Lo studio si è focalizzato su 15 caseifici sardi che, nel 2000, rappresentavano l'80% dell'intera produzione di Pecorino Romano Dop. Di queste 15 imprese, solo 5 non sono cooperative. Sono state analizzati i bilanci di tutti i caseifici coinvolti dal 2005 al 2011, per un totale di 105 documenti. Come è possibile verificare nella tabella 2 e dalle figure 1 e 2, le singole variabili endogene del campione presentano importanti variabilità. In particolare, la tabella 2 stima la media e la deviazione *standard* dei principali parametri considerati: quantità di Pecorino Romano prodotta, litri di latte utilizzati, ore di lavoro impiegate nella produzione e capitale investito dai singoli caseifici. Gli alti valori della deviazione *standard* indicano che i caseifici all'interno del campione presentano valori molto diversi rispetto ai parametri considerati. Le figure 1 e 2 che seguono evidenziano invece i valori massimi e minimi della quantità di latte e delle ore di lavoro utilizzate in corrispondenza di ciascun anno analizzato. È possibile notare che, per ogni anno considerato e per ciascuno dei due parametri studiati, i valori massimi e minimi sono molto distanti.

Tabella 2 - Media e varianza dei principali parametri dal 2005-2011

Quantità Pecorino Romano prodotto (Kg)		
	Media	Dev. standard
2005	1.195.943,26	629.050,97
2006	1.250.019,41	688.342,54
2007	1.613.900,37	946.907,82
2008	1.498.061,76	1.000.171,25
2009	1.347.349,79	946.028,40
2010	1.380.485,30	865.873,97
2011	1.283.935,46	790.941,42
Latte utilizzato (L)		
	Media	Dev. standard
2005	7.410.317,76	4.016.023,28
2006	7.429.203,54	4.338.186,85
2007	9.465.873,36	5.917.042,18
2008	8.933.295,92	6.142.948,42
2009	8.095.851,03	5.973.872,90
2010	8.306.152,98	5.405.079,88
2011	7.790.302,22	5.013.184,42
Ore annue lavorate nella produzione		
	Media	Dev. standard
2005	50.638,04	37.189,34
2006	68.722,75	95.562,08
2007	60.833,51	51.634,74
2008	64.510,08	61.715,35
2009	61.015,54	58.003,36
2010	57.750,11	54.542,12
2011	56.309,16	49.309,66
Capitale investito dai caseifici		
	Media	Dev. standard
2005	63.941,52	55.540,90
2006	65.404,39	56.084,34
2007	67.515,84	52.774,45
2008	77.360,10	60.723,02
2009	72.330,97	59.334,50
2010	70.408,83	58.870,97
2011	70.792,73	56.595,39

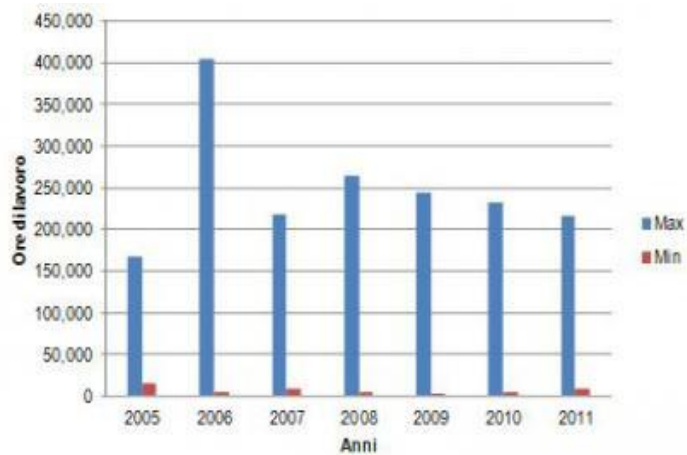
Fonte: nostre elaborazioni

Figura 1 - Quantità di latte utilizzato dal 2005 al 2011



Fonte: nostre elaborazioni

Figura 2 - Ore di lavoro utilizzate dal 2005 al 2011



Fonte: nostre elaborazioni

Risultati

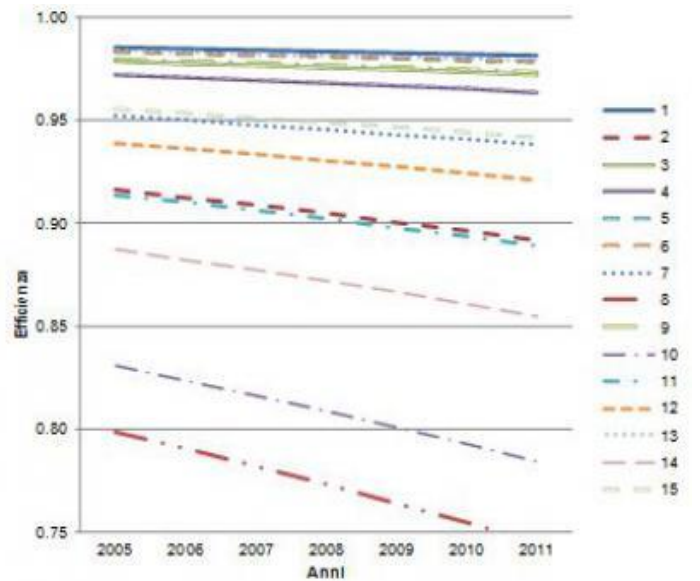
La stima dei modelli di Battese e Coelli (1992 e 1995) prevedeva l'inserimento di ipotesi di lavoro. A questo proposito sono stati considerati due scenari: il primo relativo all'utilizzo di una tecnologia che non subisce modifiche di nessuna natura, il secondo riguardante una qualsiasi variazione di tecnologia; in entrambi i casi tra il 2005 e il 2011. Indipendentemente dalle ipotesi di lavoro verificate in ciascun modello, i risultati ottenuti sono stati simili.

Dal primo modello, che considerava unicamente le variabili endogene, è emerso che l'input "litri di latte utilizzato" mostra una significatività positiva, cioè un'importanza superiore rispetto a tutte le altre variabili considerate. Questo risultato, seppur prevedibile, suggerisce che l'efficienza dei caseifici in termini di quantità di Pecorino Romano Dop ottenute dipenda, prima di tutto, dalla quantità di latte utilizzato; questo fa supporre che gli impianti di produzione possano essere ben dimensionati al latte lavorato e di conseguenza che ottengano da esso il rendimento massimale.

Anche l'altra variabile, "prezzo medio del latte ovino", ha evidenziato significatività statistica. Tale risultato conferma l'importanza di quest'ultima variabile rispetto alle altre. Si tratta di una variabile fortemente connessa all'andamento atteso della filiera, in quanto dipendente dalle aspettative delle aziende trasformatrici relativamente alla domanda di Pecorino Romano. In altri termini, se i caseifici aspettano un aumento della domanda di Pecorino per la stagione successiva tenderanno a pagare maggiormente la materia prima, nel caso contrario negozieranno con i produttori un prezzo medio più basso. Le ore di lavoro impiegate e il capitale investito non sembrano avere effetto sull'efficienza produttiva dei caseifici. Nella figura 3, si riportano i

valori delle efficienze produttive dei caseifici considerati negli anni 2005-2011.

Figura 3 - Andamento efficienza produttiva dei 15 caseifici dal 2005 al 2011 (Battese e Coelli, 1992)



Fonte: nostre elaborazioni

Dalla figura 3 emergono principalmente tre risultati:

- ciascun caseificio mostra un livello di efficienza produttiva buono o quasi ottimale, in quest'ultimo caso vicino ad 1. Più specificatamente, il livello di efficienza medio si colloca in un range che va da 0.91 and 0.93;
- un gruppo, costituito da due sole imprese, presenta dei livelli di efficienza produttiva più bassi tra 0.83 e 0.75;
- dal 2005 al 2011 l'efficienza produttiva di tutti i caseifici diminuisce.

È ipotizzabile, ma non verificato in questo studio, che nel periodo di tempo considerato, i caseifici abbiano dovuto affrontare la difficile crisi economica degli ultimi anni e abbiano reagito di conseguenza, diminuendo l'utilizzo degli input a disposizione, in particolare la quantità di latte impiegato. In altri termini, si ipotizza che gli impianti, prima ben dimensionati rispetto alle quantità di latte lavorato, successivamente siano stati sottoutilizzati. Ciò spiegherebbe, in buona parte, la riduzione di efficienza produttiva osservata.

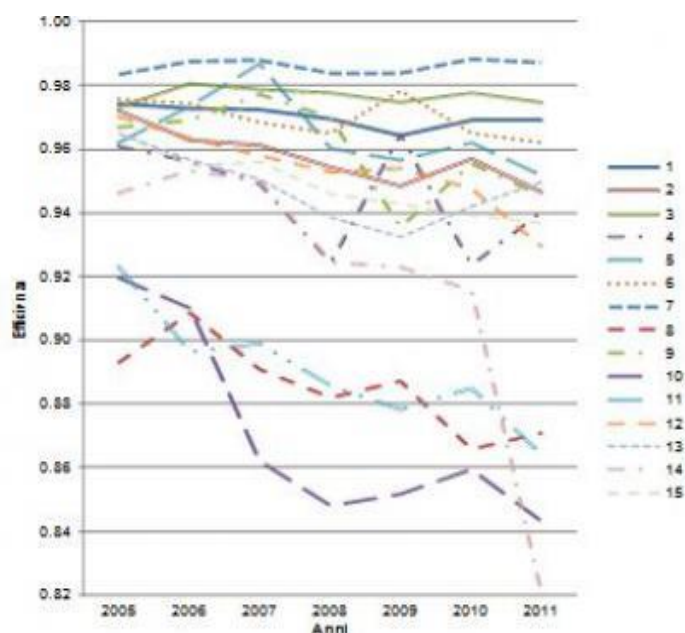
Il secondo modello, Battese e Coelli (1995), conferma i risultati del primo (Battese e Coelli, 1992). Infatti, la "quantità di latte" è la variabile più significativa, così come "il prezzo medio del latte ovino".

La significatività delle variabili esogene ("livello di diversificazione" e "tipologia di impresa") e di conseguenza la loro importanza, mostra una certa rilevanza. In particolare, dallo studio emerge che quanto più i caseifici sono specializzati nella produzione di Pecorino Romano Dop tanto più sono efficienti da un punto di vista produttivo. Per quanto riguarda la variabile esogena "tipologia di impresa", la più significativa risulta l'impresa cooperativa. Il risultato può essere giustificato dalle seguenti condizioni:

- le cooperative possono contare su un bacino di approvvigionamento stabile;
- le cooperative avranno a disposizione quantità di latte costanti nel tempo, pertanto non saranno soggette a repentini momenti di deficit di materia prima;
- le cooperative potrebbero acquistare il latte a prezzi più stabili rispetto a quelli delle non cooperative che dovranno farsi concorrenza fra loro.

Nella figura 4, si osserva secondo il modello Battese e Coelli 1995, l'andamento di efficienza dei 15 caseifici nel corso degli anni. Il gruppo di caseifici con il livello di efficienza più alto è costituito esclusivamente da cooperative, quelle con le performance migliori sono altamente specializzate nella produzione di Pecorino Romano Dop.

Figura 4 - Andamento efficienza produttiva dei 15 caseifici dal 2005 al 2011 (Battese e Coelli, 1995)



Fonte: nostre elaborazioni

Conclusioni

L'obiettivo del lavoro è stato analizzare 15 caseifici sardi, che producono prevalentemente Pecorino Romano, per verificare la loro efficienza produttiva.

Per l'analisi sono stati utilizzati i modelli di frontiera di efficienza stocastica, sviluppati da Battese e Coelli (1992 e 1995). Nel primo si sono considerate esclusivamente le variabili endogene, nel secondo anche quelle esogene.

Dal lavoro emerge che l'andamento dei livelli di efficienza produttiva dei caseifici sono simili durante tutto il periodo di tempo considerato. Tale risultato è dovuto al fatto che gli impianti sono, con probabilità, ben dimensionati rispetto agli *input* utilizzati e di conseguenza il rendimento degli *input* è massimizzato. Nel raggiungimento del livello di efficienza osservato, un importante contributo è dato dall'"effetto cooperativa". Le cooperative presentano un livello di efficienza migliore delle imprese non cooperative e sembrano essere un fattore determinante per garantire alti livelli di efficienza produttiva. Questo risultato può essere spiegato dal fatto che le cooperative contano su un bacino di approvvigionamento regolare, una quantità di materia prima costante ogni anno e dei prezzi di acquisto più stabili rispetto alle imprese non cooperative. La forma cooperativa delle imprese di trasformazione si rivela pertanto un punto di forza della filiera che andrebbe valorizzato ulteriormente.

Un altro elemento rilevante, per spiegare l'efficienza produttiva dei caseifici, è legato alla specializzazione produttiva. Le imprese di trasformazione più specializzate presentano livelli di efficienza produttiva superiori alle imprese che diversificano la produzione. Questo risultato incoraggerebbe un aumento del numero di caseifici specializzati nella trasformazione di Pecorino Romano. Il principale rischio connesso a questa strategia è quello di abbandonare la produzione di prodotti caseari diversi dal Pecorino Romano, che potrebbero aver conquistato nuovi accessi anche al mercato globale. Questi accessi, una volta abbandonati, saranno riconquistabili con maggiori difficoltà.

Inoltre, qualora il comparto scegliesse la strada della specializzazione, sarebbe fondamentale investire in una strategia di valorizzazione del Pecorino. Quest'ultimo dovrà essere presentato ai consumatori come un formaggio raffinato e di nicchia e non, come accade oggi, come un prodotto facilmente sostituibile. Infine, i risultati dell'efficienza produttiva delle aziende di trasformazione inducono a riflettere sulla possibile esistenza di un distretto agroalimentare del Pecorino Romano, questione che andrebbe approfondita in futuro.

Riferimenti bibliografici

- Battese G. E., Coelli T. J. (1992), Frontier production functions, tecnica efficiency and panel data: with applications to paddy farmers in India. *Journal of productivity analysis*, n.3, pp. 153-169
- Battese G. E., Coelli T. J. (1995), A model for technical inefficiency effects in a stochastic frontier production function for panel data. *Empirical economics*, n. 20(2), pp.325-3
- Brasili C., Ricci Maccarini E. (2000), "I distretti agroindustriali: un'analisi economica, strutturale e dell'efficienza delle imprese alimentari", *Quaderni di Dipartimento*, n.1, Bologna
- Brasili C., Ricci Maccarini E., (2001), "Sistemi locali dell'industria alimentare: un'analisi economica, strutturale e dell'efficienza delle imprese", *Sviluppo Locale*, n. 17
- Di Cagno R, Gobbetti M. (2011), *Encyclopedia of Dairy Sciences*, Elsevier
- Farrell M. (1957), The Measurement of Productive Efficiency, *Journal of the Royal Statistical Society A, General*, 120
- Ismea (2014), <http://www.ismeaservizi.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/3919>
- Istituto Guglielmo Tagliacarne (2004), I distretti rurali ed agroalimentari di qualità in Italia, Roma

Il partenariato nel Psr 2014-2020 del Friuli Venezia Giulia attraverso la Swot relazionale partecipata

Federica Cisilino, Francesco Licciardo

Premessa¹

Nella fase iniziale di costruzione del Programma di Sviluppo Rurale (Psr) 2014-2020, l'Amministrazione del Friuli Venezia Giulia (Fvg) ha coinvolto il partenariato formato dalle rappresentanze istituzionali, economiche, sociali ed ambientaliste, al fine di rilevarne i fabbisogni.

Il valore aggiunto che deriva dal coinvolgimento delle parti è stato più volte sottolineato nei documenti (ad esempio, art. 5 del Reg. (UE) n. 1303/2013 e Reg. delegato (UE) n. 240/2014)² dell'Unione europea (Ue), ed è un principio che si fonda sulla partecipazione dei soggetti che possono contribuire alla fruizione degli strumenti messi a disposizione dai fondi strutturali e al bene della collettività in generale. Un tale approccio ne rafforza anche l'impegno, poiché si sentono parte di un processo che non solo garantisce trasparenza, ma fornisce anche utili elementi per tracciare strategie attraverso competenze ed esperienze dirette (Eenrd 2013, 2014)³.

Il presente contributo descrive il percorso di coinvolgimento dei portatori di interesse nell'elaborazione della strategia del Psr, con un focus sull'applicazione della Swot *analysis* relazionale che, nello specifico caso regionale, è stata realizzata in maniera partecipata.

Il percorso intrapreso a livello regionale

Come esemplificato nella tabella 1, il percorso di coinvolgimento e di confronto con il tavolo di partenariato regionale può essere suddiviso in quattro fasi (Latanzio e Associati, 2014):

- fase preliminare: sono stati illustrati i metodi e predisposti gli strumenti per una partecipazione consapevole e informata da parte dei membri del tavolo di partenariato regionale⁴;
- prima fase: si è concretizzata nell'organizzazione di quattro tavoli tematici, dedicati alle sei Priorità dello sviluppo rurale e finalizzati alla raccolta di pareri in merito alle azioni che dovrebbero essere promosse dal Psr. Parallelamente, è stata

avviata una consultazione *on-line* attraverso la somministrazione di una scheda di rilevazione contenente, sotto forma di parole chiave, i punti individuati come essenziali dall'Amministrazione, sui quali gli *stakeholder* sono stati invitati ad esprimere un giudizio;

- seconda fase: ha avuto il duplice scopo di approfondire, da un lato, i risultati dei precedenti incontri attraverso una discussione basata sulle evidenze della rilevazione *on-line* e, dall'altro, di proporre, all'interno di ciascun tavolo tematico, una *Swot analysis per focus area*. L'obiettivo era far emergere i fabbisogni percepiti come prioritari dagli *stakeholder* al fine di arricchire, ove ritenuto opportuno, le analisi di contesto già realizzate e di pervenire alla stesura di un Programma maggiormente condiviso;
- terza fase: si è proceduto alla presentazione, in seguito all'approvazione preliminare da parte della Giunta regionale (Dgr n. 1243 del 4 luglio 2014), della strategia complessiva del Psr 2014-2020 al partenariato.

Tabella 1 - Le fasi del percorso di coinvolgimento del partenariato

Oggetto dell'incontro	Fasi			
	Preliminare	1	2	3
Convegno "Consultazione del partenariato per la preparazione del Programma di Sviluppo Rurale 2014-2020"	30 settembre 2013	-	-	-
Tavolo tematico 1: Priorità 1 - Innovazione e Formazione	-	14 ottobre 2013	18 dicembre 2013	-
Tavolo tematico 2: Priorità 2 e 3 - Competitività e Filiere	-	15 ottobre 2013	-	-
Tavolo tematico 3: Priorità 4 e 5 - Ecosistemi e <i>Low Carbon Economy</i>	-	-	19 dicembre 2013	-
Tavolo tematico 4: Priorità 6 - Diversificazione, occupazione, ruralità	-	-	20 dicembre 2013	-
Presentazione del Psr 2014-2020	-	-	-	9 luglio 2014

Fonte: nostre elaborazioni

Nel complesso, l'obiettivo di fondo è stato quello di elaborare una strategia basata su azioni effettivamente aderenti ai fabbisogni e alle istanze dei portatori di interesse in un'ottica di *stakeholder involvement* che denota, come evidenziato da Beierle (2002), una partecipazione più profonda nel processo di *decision-making*, rispetto al concetto di partecipazione pubblica.

La Swot analysis relazionale per la definizione della strategia di sviluppo rurale

La *Swot analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)* – risalente agli anni Sessanta e rapidamente affermata nel campo del *marketing* e della pianificazione strategica aziendale – è una tecnica di analisi qualitativa che, in tempi recenti, si è diffusa anche per le diagnosi territoriali⁵ e la valutazione dei programmi regionali in quanto, grazie al potere esplicativo che la caratterizza, è in grado di evidenziare i principali fattori, interni ed esterni al contesto di riferimento, capaci di influenzare il successo di un piano o di un programma (Cagliero, Novelli, 2005). Ciò nonostante, da alcuni autori (Marradi 1996; Bezzi 2005; Bezzi 2011) la *Swot analysis* viene considerata come una "procedura poco formalizzata", piuttosto che una tecnica vera e propria che porti un reale valore aggiunto all'analisi, trattandosi, nella prassi operativa, di un'operazione *desk* che sintetizza gli elementi conoscitivi degli studi sul contesto di riferimento attraverso dati di natura secondaria.

Bezzi (2005), in un suo lavoro, pone la seguente domanda: «come si realizza una *Swot analysis*?» La cosa interessante è la risposta che fornisce – poiché emblematica della debolezza della procedura stessa – sulla forte possibilità che rimanga un mero esercizio di scarsa utilità. La risposta infatti è «in qualunque modo ritenuto utile per identificare gli elementi delle quattro categorie previste (forza, debolezza, opportunità, minacce): l'utilizzo di gruppi di esperti è probabilmente il modo più ovvio, ma nella

pratica la Swot è spesso un'opera di riflessione solitaria che il progettista e il suo *staff* definiscono da loro, come una sorta di appendice a quell'analisi di contesto che viene inclusa nel Programma». In altri termini, quindi, le potenzialità e l'utilità dell'analisi dipendono sia da chi la propone (e la utilizza), sia da come è stata realizzata, non essendo scevra dal rischio di soggettività del progettista e del suo *staff*.

Al di là della robustezza della procedura adottata, la Swot classica presenta, inoltre, un difetto piuttosto evidente, ovvero il fatto che i quattro gruppi di elementi che la compongono non sono messi in relazione (alcuni punti di forza potrebbero essere annullati da alcuni punti di debolezza, così come alcune opportunità potrebbero essere vanificate da alcune minacce). Pertanto, non si ha modo di capire se, tutti insieme, producano un quadro favorevole o sfavorevole all'attuazione del Programma, né dove si possa eventualmente agire per migliorarlo. Sebbene la tecnica spesso non garantisca l'apporto di un reale valore aggiunto all'analisi, essa viene richiesta dalla Commissione europea (Ce) al fine di giungere al quadro logico degli interventi (Cagliero, Cristiano, 2013; Cisilino, 2014).

Con l'intento di limitare il livello di soggettività insito nell'analisi, ma anche i rischi derivanti da una sua eccessiva semplificazione analitica, una specifica attività di coinvolgimento del partenariato del Psr 2014-2020 del Fvg ha visto l'utilizzazione di una particolare tipologia di questa analisi, la Swot relazionale o dinamica (Bezzi, 2005), basata sul confronto a coppie fra gli *n* elementi individuati per la valutazione complessiva del contesto di riferimento (interno ed esterno).

L'approccio utilizzato, come già evidenziato, si colloca tra i metodi di tipo partecipativo ed implica il coinvolgimento attivo dei beneficiari potenziali/portatori di interesse nelle diverse fasi del Programma, fin dalla sua ideazione. Attraverso tali metodologie si punta a sviluppare conoscenza a supporto delle decisioni, al fine di creare un senso di appartenenza tra coloro che, successivamente, saranno investiti di un ruolo nella fase di implementazione. Questo approccio dal basso permette, in particolare, di:

- formulare una diagnosi strategica sulla base del confronto con i diversi gruppi di attori locali che operano nell'ambito di un determinato sistema (rif. metodo del *Project Cycle Management* della Ce);
- inglobare e far diventare patrimonio del Programma gli elementi conoscitivi, i fabbisogni, le visioni di quei soggetti, stimolando non solo la condivisione delle informazioni, ma anche delle esigenze. Si tratta di un'azione di animazione complessa in quanto riguarda portatori di interesse fortemente eterogenei e con tempi di discussione spesso contingenti.

In questo contesto⁶, durante la prima convocazione dei tavoli tematici è stato proposto un metodo in uso presso la Ce (*European Awareness Scenario Workshop - Easw*⁷), mentre per la seconda fase è stata implementata una Swot relazionale sviluppata intorno alle diciotto focus area previste dalle sei Priorità declinate dal Reg. (UE) n. 1305/2013. Più nel dettaglio, il secondo ciclo di incontri è stato aperto con la presentazione dei risultati delle schede compilate *on-line*, mettendo in evidenza quali parole chiave fossero risultate in linea con la strategia regionale, ovvero fossero elementi di elevato interesse anche per il partenariato e quelli di medio e limitato interesse. Su queste ultime due categorie è stata riaperta la discussione, fornendo ai presenti un ulteriore spazio per il dibattito. Al termine di questa prima parte, i presenti sono stati divisi in piccoli gruppi a ciascuno dei quali è stata affidata la riflessione su una specifica *focus area* della Priorità di riferimento. Lo spunto per attivare il confronto interno tra gli *stakeholder* è giunto dall'invito alla lettura di una Swot che richiedeva di ricercare relazioni tra gli elementi, al fine di formulare i fabbisogni correlati alla tematica stessa. Al termine di questo percorso ogni sottogruppo ha eletto un portavoce che ha illustrato i fabbisogni individuati.

Lo strumento scelto per animare la discussione tra i partecipanti ha permesso di realizzare un confronto tra gli elementi delle Swot, a prescindere dalla sezione di appartenenza. Sono stati individuati due elementi per ognuna delle quattro sezioni, per un totale di 56 combinazioni possibili per ciascuna della diciotto *focus area*

(Figura 1)⁸. Ciò ha permesso di privilegiare l'aspetto della discussione interna al gruppo nel limitato tempo a disposizione.

Il lavoro realizzato durante il laboratorio è stato strutturato secondo i seguenti step:

- individuazione dei piccoli gruppi per *focus area*: i partecipanti sono stati raggruppati per collocazione volontaria, a seconda della *focus area* nella quale ciascuno di essi si è sentito di poter fornire il maggior contributo;
- consegna del materiale di supporto e spiegazione della tecnica⁹: dopo una lettura dei punti è stato illustrato il metodo ed è stato proposto un esempio sulla base delle tabelle a doppia entrata consegnate. Questo passaggio è stato importante per la comprensione del meccanismo di attribuzione dei punteggi di influenza¹⁰.

Figura 1 - La struttura della Swot relazionale

	1).....	2).....	1).....	2).....	1).....	2).....	1).....	2).....
	S		W		O		T	
S	1).....	2).....						
W	1).....	2).....						
O	1).....	2).....						
T	1).....	2).....						

somma per colonna (valori assoluti) →

↓ somma per riga

Nota: la matrice è stata strutturata per le sei Priorità e le diciotto *focus area* previste dal Reg. (UE) n. 1305/2013.
Fonte: nostre elaborazioni

Per ciò che attiene alle presenze, i tavoli tematici hanno registrato un'ampia partecipazione dei portatori di interesse, rappresentativi dei comparti economici, delle associazioni di categoria, delle aziende, del terzo settore, delle istituzioni e degli enti di ricerca e formazione a vario titolo coinvolti nella elaborazione e futura implementazione del Psr 2014-2020. In particolare, considerata la finalità degli incontri di coinvolgere i soggetti con maggiore capacità propositiva in merito ai temi affrontati, la composizione del partenariato ha rispecchiato gli interessi dei soggetti direttamente impegnati nei settori oggetto di approfondimento.

Il valore aggiunto di una Swot relazionale e partecipata. Elementi di discussione

Nonostante le criticità sopra evidenziate, la Swot *analysis* è funzionale, se adeguatamente strutturata, a fornire una rappresentazione sintetica (ma esaustiva) delle principali caratteristiche del territorio regionale, contribuendo ad agevolare l'individuazione delle possibili traiettorie di sviluppo (Zanon, Martignano, 2007). In contesti complessi, come quello dello sviluppo rurale, può contribuire ad individuare la strategia più appropriata e le azioni prioritarie per migliorare la competitività del settore agricolo, agroalimentare e forestale regionale. In tal senso, la Swot può essere assunta come parte di un processo di conoscenza a supporto delle decisioni.

Preme fare osservare come, nell'ambito dell'identificazione dei singoli elementi della Swot, l'Amministrazione regionale abbia saputo valorizzare l'aggiuntività del contributo offerto dal partenariato del Psr – in linea con la maggiore enfasi riconosciuta dai Regolamenti comunitari a tale aspetto – integrando, per Priorità dello sviluppo rurale e relative *focus area*, gli elementi frutto delle discussioni di gruppo emerse in occasione dei diversi incontri con il partenariato che hanno caratterizzato la costruzione del Programma.

La predisposizione di una Swot relazionale e partecipata è stata infatti ritenuta strumento utile per tentare di superare i limiti di un'analisi *desk* basata su fonti secondarie¹¹ puntando su un approccio innovativo di tipo partecipato con gli *stakeholder* locali. Questi ultimi hanno accolto l'esercizio in modo favorevole, mettendosi in gioco e fornendo indicazioni in merito agli elementi della Swot e contribuendo fattivamente all'individuazione dei fabbisogni regionali. A parere degli autori, l'occasione di partecipare direttamente, per la prima volta, al disegno programmatico regionale è stata dunque colta.

L'analisi mostra che risultano aver trovato adeguata collocazione nella propria categoria di appartenenza sia gli elementi che raffigurano aspetti interni (punti di forza e di debolezza), ovvero le caratteristiche del territorio sulle quali il Programma può intervenire attraverso azioni in grado di modificarli, sia i fattori del contesto esterno (opportunità e minacce) che, in positivo e negativo, possono condizionare l'attuazione del Programma e, almeno nel breve periodo, non sono modificabili. L'inserimento delle indicazioni raccolte attraverso "l'ascolto del territorio"¹² – seppur mediato dallo *staff* di progetto – ha, tra l'altro, consentito la definizione di un quadro interpretativo condiviso e maggiormente aderente alle istanze territoriali, riducendo, di fatto, il *gap* tra l'Amministrazione e il partenariato del Psr. Dal punto di vista operativo, le matrici sono state elaborate considerando i totali di riga e di colonna secondo una doppia chiave di lettura. Poiché i vettori riga esprimono il peso dei singoli elementi indipendentemente dalla categoria di appartenenza (forza, debolezza, opportunità, minacce) in relazione con tutti gli altri, i valori dei totali (di riga) più elevati hanno fornito indicazione su quali fossero gli elementi in grado di influenzare maggiormente gli altri. Inoltre, attraverso questi ultimi è stato possibile valutare se fossero gli elementi con valenza positiva (forza, opportunità) ad essere più importanti, oppure quelli con connotazioni negative (debolezza, minacce). I vettori colonna indicano la forza e la direzione che i singoli elementi imprimono sugli altri. In questo caso, le somme sono state calcolate sui valori assoluti. I totali di colonna hanno fornito traccia degli elementi che, secondo il partenariato interpellato, risultano avere maggiore influenza sugli altri e che, pertanto, sono stati considerati i *driver* o *moderator* del processo: attraverso questi ultimi potrebbe essere possibile eventualmente agire per migliorare la strategia (per approfondimenti sui risultati ottenuti rispetto alle singole Priorità e *focus area* si rimanda a Csilino, 2014). Questa esperienza, grazie al fatto che il partenariato abbia potuto trovare collocazione volontaria all'interno dei piccoli gruppi, se da un lato ha garantito libertà nella condivisione delle tematiche, dall'altro ha comportato, in alcuni casi, la composizione di gruppi molto numerosi ed altri scarsamente popolati (da 5 a 15 persone). Tuttavia, si ritiene che la distribuzione dei partecipanti abbia, in ogni caso, fornito indicazioni preziose all'Amministrazione sulla concentrazione degli interessi del partenariato. In definitiva, attraverso l'approccio partecipato si è cercato di superare la mera ottica di giustificazione dell'intervento logico del Psr che il Quadro Comune di Monitoraggio e Valutazione (Commissione europea, 2006) sembra destinare all'analisi Swot riconducendola, invece, alla sua funzione di supporto allo sviluppo della teoria del programma. Durante l'attuazione del Psr, la Swot relazionale potrebbe essere riproposta al fine di aggiornare l'analisi in considerazione dei probabili mutamenti di scenario che saranno intercorsi. La reiterazione dell'esercizio in una fase intermedia del Programma potrebbe fornire all'Amministrazione elementi di riflessione sull'andamento delle azioni intraprese e sulle eventuali modifiche di aggiustamento che potrebbero essere apportate al programma stesso.

Note

¹ Tutti i dati e risultati conseguono alla collaborazione instaurata tra Inea e Regione Friuli Venezia Giulia nell'ambito del supporto alla programmazione delle politiche di sviluppo rurale 2014-20. Le considerazioni riportate nel presente lavoro sono espressione esclusiva degli autori.

² L'art. 5 del Regolamento (UE) n. 1303/2013 statuisce che ogni Stato membro organizza, per l'Accordo di Partenariato e per ciascun Programma, un partenariato rappresentativo delle istituzioni, delle forze politiche, economiche e sociali, che operano nei propri territori, al fine di elaborare strategie e proporre azioni effettivamente aderenti ai fabbisogni e alle istanze dei soggetti, direttamente e

indirettamente, coinvolti nel Programma. Lo stesso art. 5 conferisce alla Commissione «il potere di adottare atti delegati, conformemente all'art. 149, per stabilire un codice europeo di condotta sul partenariato (il "codice di condotta")». Tale codice di condotta (Regolamento Delegato (UE) n. 240/2014) disciplina, nello specifico, il coinvolgimento attivo dei portatori di interesse nel corso dell'intero ciclo di vita dei programmi: preparazione, attuazione, sorveglianza e valutazione.

³ Per approfondimenti sul tema si rinvia ai numerosi lavori dello *European Evaluation Network for Rural Development* http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/evaluation/en/evaluation-expert-network_en.html.

⁴ Decreto del Direttore di Servizio, n. 1308 del 30 settembre 2013 recante disposizioni per la costituzione del tavolo di partenariato per la stesura del Programma di Sviluppo Rurale della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia per il periodo 2014-2020.

⁵ Trattandosi di una tecnica di analisi piuttosto flessibile, la *Swot analysis* è stata fortemente proposta nell'ambito della programmazione comunitaria e, in particolare nel 2007-2013, i Psr hanno proposto delle matrici Swot – a volte anche piuttosto semplici – sulle rappresentazioni del contesto economico-sociale e ambientale del territorio regionale.

⁶ Esistono diverse categorie di metodologie partecipative: dalle attività in piccoli gruppi in forma di *focus group*, alle tecniche di consultazione su più ampia scala come, ad esempio, l'*open space technology*.

⁷ Lo *Easw* è finalizzato alla costruzione di scenari condivisi in merito allo sviluppo dei territori, attraverso la mediazione di vari punti di vista. A partire dall'enunciazione di visioni alternative, si elaborano proposte di azione sempre più dettagliate. I risultati del confronto vengono man mano riportati su di un cartellone, che consente di visualizzare i contributi dando l'opportunità ai partecipanti di integrare le proposte avanzate.

⁸ Per ragioni di brevità si rinvia a Cisilino (2014) dove sono rappresentate le Swot per le sei Priorità dello sviluppo rurale (art. 5 del Reg. (UE) n. 1305/2013).

⁹ È stato inoltre fornito il metodo da tenere per la costruzione del procedimento e fornite alcune avvertenze. Tra le principali: a) poichè ogni punto della Swot è sia elemento influenzato che elemento influenzante è stato suggerito di procedere con il completamento della prima metà della matrice (parte alta sopra la diagonale) per poi proseguire con la seconda metà (parte bassa sotto la diagonale); b) nel caso in cui non si fosse raggiunta l'unanimità sull'attribuzione di un determinato punteggio, su una specifica combinazione di fattori, l'attribuzione avrebbe riportato il valore della maggioranza, prendendo nota della difficoltà/discordanza; c) è stato evidenziato il cosiddetto problema dell'elemento controintuitivo: un elemento di debolezza o di minaccia se viene rafforzato nel proprio potenziale negativo da un fattore, più o meno fortemente, significa che quest'ultimo contribuisce ad aumentare la negatività della relazione, pertanto il punteggio in questi casi diventa positivo.

¹⁰ -2: l'elemento di riga è fortemente ostacolato o annullato da quello di colonna; -1: l'elemento di riga è ostacolato da quello di colonna (tuttavia sviluppa i propri effetti); 0: gli elementi considerati sono indipendenti tra loro (non si influenzano reciprocamente); 1: l'elemento di riga è incrementato dall'elemento di colonna (gli effetti del primo sono amplificati dal secondo); 2: l'elemento di riga è fortemente incrementato dall'elemento di colonna.

¹¹ Fermo restando che l'analisi di contesto proposta, utilizzata come base della Swot, è stata preceduta da un'accurata fase di raccolta delle principali fonti statistiche disponibili.

¹² La partecipazione degli attori che operano in maniera attiva sul territorio, può fornire elementi importanti in merito ai punti di forza ed alle debolezze che lo caratterizzano, oltre che spunti di riflessione in merito alle opportunità e alle minacce (Zanon, Martignano, 2007).

Riferimenti bibliografici

- Beierle T.C. (2002), The quality of stakeholder-based decisions, *Risk Analysis*, Vol. 22, No. 4, 2002
- Bezzi C. (2005), La Swot dinamica o relazionale, *Rassegna Italiana di Valutazione*, n. 31/2005, FrancoAngeli editore, Milano
- Bezzi C. (2011), Altre tecniche di valutazione in www.valutazione.it
- Cagliero R., Cristiano S. (2013) (a cura), La politica di sviluppo rurale post 2013. Valutare i programmi di sviluppo rurale: approcci, metodi ed esperienze, Inea, Roma
- Cagliero R., Novelli S. (2005), Insedimento giovani: un tentativo di interpretazione mediante Swot dinamica, *Agrireregionieuropa*, anno 1, n. 3/2005
- Cisilino F. (a cura di) (2014), Il valore aggiunto del partenariato nella costruzione del Programma di Sviluppo Rurale 2014-2020 Friuli Venezia Giulia, Inea, Roma
- Commissione europea (2006), Manuale del Quadro Comune di Monitoraggio e Valutazione - Documento di orientamento 2007-2013
- D'Auria A. (2006), Un modello valutativo per verificare coerenza, efficacia e fattibilità delle strategie di sviluppo sostenibile nelle aree protette: una sperimentazione nel Parco Nazionale del Cilento e Vallo di Diano, Atti della XXVII Conferenza italiana di scienze regionali, Pisa, 12-14 ottobre 2006
- Eenrd (2013), Synthesis report on focus group results 2012, Brussels
- Eenrd (2014), Getting the most from your Rdp: Guidelines for the ex-ante evaluation of 2014-2020 Rdps, Brussels

- Lattanzio e Associati (2014), Rapporto di Valutazione *ex ante* del Programma di Sviluppo Rurale 2014-2020 della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia (rapporto non pubblicato)
- Marradi A. (1996), Metodo come arte, Quaderni di sociologia, XL, n. 10, p. 83
- Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia - Direzione centrale risorse rurali, agroalimentari e forestali (2013a), Programmazione Fears 2014-2020. Incontri con il Partenariato: raccolta di contributi e orientamenti ai fini della preparazione del Programma di sviluppo rurale 2014-2020 (tavolo tematico 1-2-3-4)
- Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia - Direzione centrale risorse rurali, agroalimentari e forestali (2013b), Decreto del Direttore di Servizio, n. 1308 del 30 settembre 2013 recante disposizioni per la costituzione del tavolo di partenariato per la stesura del Programma di Sviluppo Rurale della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia per il periodo 2014-2020
- Zanon D., Martignano A. (2007), Il valore di una Swot partecipata nei programmi di sviluppo locale: il caso del programma "Competitività" 2007-2013 della PA di Bolzano, XXVIII Conferenza scientifica annuale dell'Associazione Italiana di Scienze Regionali, Bolzano, 26-28 settembre

L'insediamento dei giovani agricoltori beneficiari della specifica misura dei Psr

Francesco Piras



Istituto Nazionale di Economia Agraria

Introduzione

L'invecchiamento degli addetti nel settore primario insieme a troppo lento ricambio generazionale rappresenta un problema comune a tutti i paesi dell'Unione Europea con aspetti di particolare gravità per l'Italia e, all'interno dell'Italia, per quasi tutte le regioni. L'esigenza di promuovere forze giovani nel mondo agricolo continua ad essere una delle priorità maggiormente significative del settore primario a livello regionale ma anche a livello nazionale ed europeo.

Questo articolo vuole essere un contributo all'analisi demografica del settore agricolo Sardo presentando un primo bilancio sull'attuazione e l'efficacia della Misura di primo insediamento finanziata dal Programma di Sviluppo Rurale 2007-2013.

I dati dell'ultimo Censimento dell'agricoltura permettono di avere una chiara idea in merito all'attuale struttura demografica dell'agricoltura in Sardegna. Il confronto con altri dati come quelli provenienti dal registro Camerale e i risultati dell'esercizio valutativo portato avanti dalla Regione Sardegna permetteranno di restituire un quadro sufficientemente dettagliato circa l'evoluzione della presenza dei giovani in agricoltura, e di verificare eventuali caratteri specifici delle imprese condotte dai giovani come l'orientamento e la dimensione economica.

Uno dei principali strumenti a disposizione del *policy maker* per intervenire sul processo di senilizzazione in agricoltura è sicuramente il Programma di Sviluppo Rurale (Psr) all'interno del quale la Misura 112 è espressamente rivolta a favorire il ricambio generazionale attraverso un premio unico all'insediamento pari a 35 mila euro.

L'evoluzione intercensuaria della consistenza delle classi d'età porta tuttavia a ritenere che tale intervento basato esclusivamente sull'insediamento e l'avvio dell'attività debba essere ripensato ed inserito all'interno di un insieme di azioni e interventi che vanno oltre lo *start-up* dell'impresa (Cagliero, Novelli, 2012).

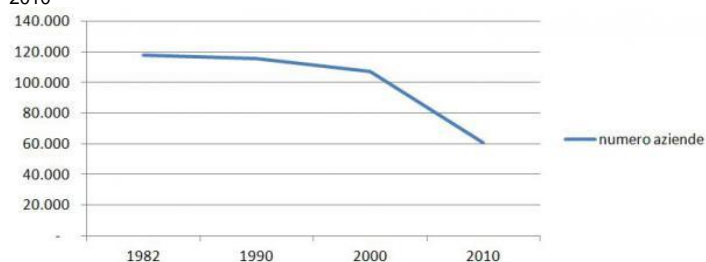
Giovani e agricoltura. Alcuni dati quantitativi

La distribuzione per classi di età a livello nazionale e regionale è fortemente sbilanciata verso le classi di maggiore età. In Italia, nel 2010, il 91% dei capi azienda ha più di 40 anni ed il 50% ha più di 60 anni. Le stesse percentuali per la Sardegna sono leggermente inferiori, pari a 87% e 46% rispettivamente.

In Sardegna solo l'11% dei capi azienda ha un'età compresa tra i 18 e i 40 anni. I soli capi azienda ultrasessantenni rappresentano oltre il 24% del totale. Si tratta di uno squilibrio talmente forte che il semplice ricambio generazionale non sembra in grado di invertire la tendenza.

Dal confronto dei dati dei due ultimi censimenti dell'agricoltura emerge che in Sardegna il numero degli agricoltori ha subito una fortissima riduzione passando da oltre 106 mila del 2000 ai poco più di 60 mila del 2010. L'interpretazione di un così forte calo delle aziende e del più generale ritratto della malconcia agricoltura Sarda così come emerge dalle risultanze dei dati censuari non può certo essere liquidato con una ben definita dimensione esplicativa. L'individuazione dei molteplici fattori che hanno congiuntamente segnato il percorso evolutivo intercensuario sono stati brillantemente riassunti da Pulina (2013) in tre chiavi di lettura: socio economica, politica e gestionale. Sebbene il *trend* negativo parta da lontano, iniziando negli anni ottanta, tuttavia è tra il 2000 e il 2010 che il fenomeno della riduzione del numero delle aziende e degli operatori ha subito una pericolosa accelerazione interessando fortemente anche le aziende condotte da giovani.

Figura 1 - Aziende agricole zootecniche in Sardegna. Censimenti 1982, 1990, 2000, 2010



Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat

Nel periodo intercensuario la riduzione degli operatori è stata del 43%. Il decremento più sensibile è quello che ha interessato la classe di età più giovane (-84%) comportando una forte riduzione del peso relativo di questa classe nel 2010. Notevole appare anche il decremento della classe 60-64 anni, pari a -51% nei dieci anni considerati. In termini generali, possiamo dire che le classi, dai 55 anni in avanti, hanno fatto registrare i maggiori decrementi rispetto alle classi più giovani, dai 20 fino ai 40 anni, che registrano per contro valori di decrescita intorno al 30%.

La diversa velocità di decremento tra le classi ha inevitabilmente modificato il peso relativo delle diverse classi evidenziando un leggero miglioramento della struttura demografica.

Rispetto ai dati del 2000, si possono osservare dei leggeri cambiamenti nel peso dei giovani conduttori anche se non in tutte le classi di età. I giovani sotto i 40 anni sono poco oltre il 13% nel 2010 rispetto a circa l'11% calcolato nel 2000. Anche l'incidenza delle classi più giovani, sotto i 25 anni, è aumentata rispetto al 2000 sebbene in maniera molto ridotta passando dallo 0,6% allo 0,8%. Per contro, l'incidenza delle classi più anziane si è ridotta in maniera più sensibile. In sintesi, è possibile evidenziare la scomparsa dei giovanissimi (sotto i 19 anni) forse dovuta ad un allungamento del percorso di studi che sposta ad un'età più tarda l'ingresso al lavoro; un aumento del peso delle classi di età fino ai 49 anni; una sostanziale tenuta del peso relativo alla classe di età 50-55 anni e una riduzione del peso degli agricoltori oltre i 65 anni. Il timido miglioramento della struttura demografica è confermato dal calcolo dei saldi migratori. Questi ultimi rappresentano la differenza tra gli addetti in una classe di età nel 2010 (per esempio quelli fra i 25-29 anni) e gli addetti nella classe di età precedente nel 2000 (quelli fra i 20-24 anni) ed esprime quindi la differenza tra le entrate e le uscite del settore. Un saldo migratorio negativo significa che sono usciti dal settore più addetti di quella classe di età di quanti ne siano entrati. Viceversa, un saldo positivo segnala

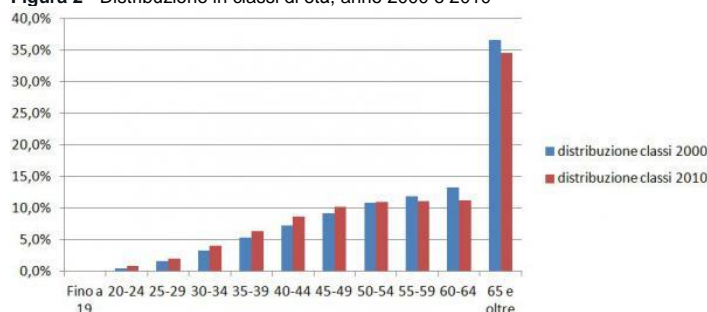
un fenomeno opposto. La tabella 1 mostra come i flussi netti sono positivi fino alla classe 35-39 anni del 2010 evidenziando un ingresso netto nel settore. Tuttavia, gli ingressi netti appaiono insufficienti per conservare nel tempo la struttura demografica essendo gli ingressi delle classi giovani decisamente minori rispetto alle uscite delle classi fra i 45 e 64 anni (vedi anche Sotte *et al.*, 2005). Come efficacemente evidenziato da Carbone e Corsi (2013) i numeri assoluti descritti in tabella 1 evidenziano la sostanziale incapacità dei nuovi ingressi di garantire il completo ricambio generazionale e dare continuità al settore nelle sue, pur modeste, dimensioni e nell'attuale assetto strutturale.

Tabella 1 - Confronto della distribuzione percentuale per classi di età dei conduttori 2010-2000

	2000	%	2010	%	variaz. % 2010_2000
Fino a 19	154	0,10	25	0,00	-84
20-24	513	0,50	481	0,80	-6
25-29	1719	1,60	1240	2,00	-28
30-34	3485	3,30	2455	4,00	-30
35-39	5730	5,40	3865	6,40	-33
40-44	7709	7,20	5263	8,70	-32
45-49	9831	9,20	6180	10,20	-37
50-54	11599	10,90	6667	11,00	-43
55-59	12614	11,90	6774	11,10	-46
60-64	14081	13,20	6840	11,20	-51
65 e oltre	38934	36,60	21022	34,60	-46
Totale	106369	100,00	60812	100,00	-43

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Figura 2 - Distribuzione in classi di età, anno 2000 e 2010



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Lo sbilanciamento demografico è reso ancora più preoccupante dal basso livello di scolarizzazione dei giovani agricoltori Sardi in linea con il livello medio basso di scolarizzazione dei giovani agricoltori italiani evidenziato da Cersosimo (2013). Secondo i dati dell'ultimo censimento dell'agricoltura, in Sardegna oltre il 60% dei giovani agricoltori possiede al massimo la licenza media. I diplomati sono circa il 27% del totale. I giovani conduttori laureati sono appena il 7% del totale. Dunque, poco meno del 70% dei giovani agricoltori in Sardegna ha conseguito al più la qualifica professionale. È interessante osservare lo scarso peso della specializzazione agraria nella formazione dei capi azienda. Solo il 10% tra i giovani diplomati o laureati ha conseguito un titolo di studio ad indirizzo agrario. Nonostante questo quadro poco confortante bisogna comunque sottolineare come il generale livello di scolarizzazione dei giovani agricoltori sia decisamente migliore rispetto al grado di scolarizzazione degli agricoltori più anziani e della stessa media regionale. Inoltre, il confronto con i dati del censimento 2000 evidenzia comunque una situazione di netto miglioramento.

A questo va aggiunto che se assumessimo come riferimento solo le aziende agricole con un funzione di produzione di beni per il mercato o solo quelle aziende che hanno una minima dimensione economica tale da garantire un adeguato impegno professionale per il loro titolare, anche la situazione demografica apparirebbe sicuramente meno drammatica. Con l'impiego dei soli dati Istat la misurazione dell'invecchiamento del settore primario e del grado di *turn-over* risulta negativamente condizionato sovrastimando inevitabilmente il fenomeno (Inea, 2013 e Sotte *et al.*, 2005). Infatti, i dati censuari non consentono di distinguere tra vere imprese

agricole e aziende agricole che assolvono alle più diverse funzioni dell'agricoltura, una moltitudine di piccolissime aziende accessorie o rivolte all'autoconsumo e gestite prevalentemente da anziani.

Il confronto con i dati di Movimprese¹

L'analisi dei dati delle Camere di commercio permette di ridurre l'universo delle aziende agricole limitando la presenza delle aziende microscopiche le cui attività rappresentano per il loro titolare un impegno del tutto occasionale. I dati camerati restituiscono quindi un quadro maggiormente vicino ad un'agricoltura di tipo professionale tipica delle imprese più che delle aziende.

Mettendo a confronto le imprese agricole registrate alla Camera di Commercio a dicembre 2011 con i dati Istat del censimento 2010 si possono, infatti, osservare delle significative differenze nella distribuzione degli imprenditori agricoli tra le classi di età. Tuttavia, in termini generali anche i dati Camerali confermano il preoccupante fenomeno di senilizzazione degli operatori sebbene in una forma meno patologica rispetto a quanto evidenziato dai dati Istat.

Tabella 2 - Confronto per classi di età dei conduttori dati Movimprese (2011) e Istat (2010)

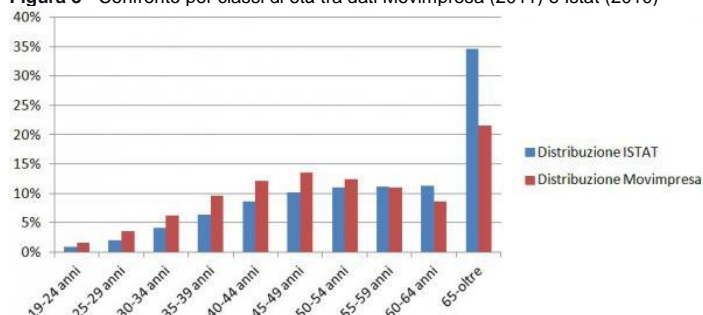
	Movimpresa	%	Istat	%
19-24 anni	674	2	506	1
25-29 anni	1.518	4	1.240	2
30-34 anni	2.700	6	2.455	4
35-39 anni	4.114	10	3.865	6
40-44 anni	5.190	12	5.263	9
45-49 anni	5.836	14	6.180	10
50-54 anni	5.353	12	6.667	11
55-59 anni	4.739	11	6.774	11
60-64 anni	3.688	9	6.840	11
65-oltre	9.250	21	21.022	35
totale	43.062	100	60.812	100

Fonte: elaborazioni su dati Istat e dati C.c.i.a.a. Nord Sardegna

Più nel dettaglio i giovani sotto i 40 anni sono poco oltre il 22% secondo i dati Camerali rispetto a circa il 13% registrato dall'Istat. L'incidenza delle classi più giovani, sotto i 30 anni, considerando i dati Camerali è doppia rispetto ai dati Istat (6% contro il 3%). Sono sensibili anche le differenze nelle classi di operatori maturi con un'età compresa tra i 40 e i 50 anni. Oltre i 50 anni le due distribuzioni tendono ad equivalersi registrando percentuali del tutto simili. La situazione si ribalta nel confronto tra le classi più anziane. I dati Istat evidenziano come il 35% degli operatori abbiano oltre 65 anni contro il 21% relativo ai dati Camerali.

In sintesi, l'impiego dei dati Camerali restituisce un panorama del settore primario meno grave dal punto di vista del fenomeno della senilizzazione degli operatori mostrando, rispetto ai dati Istat, un aumento del peso delle classi di età fino ai 54 anni, una sostanziale equivalenza delle classi di età tra i 50 e 60 anni e una minore presenza di agricoltori anziani (oltre i 60 anni) confermando, tuttavia, il preoccupante peso di operatori con età superiore a 65 anni (21% contro i 35% Istat). Questi ultimi dovrebbero, presumibilmente, abbandonare l'attività primaria nel prossimo periodo di programmazione.

Figura 3 - Confronto per classi di età tra dati Movimpresa (2011) e Istat (2010)



Fonte: dati C.c.i.a.a. Nord Sardegna e Istat

L'applicazione della Misura 112 nella regione Sardegna

Gli interventi per favorire il primo insediamento di giovani imprenditori in agricoltura rivestono un ruolo strategico nel quadro della Politica Comunitaria di Sviluppo Rurale promossa dalla Regione Sardegna. L'azione regionale è interamente concentrata nella Misura di primo insediamento già presente come Misura 4.21 del Por nel periodo di programmazione 2000-2006 e riproposta come Misura 112 nel Psr 2007-2013.

Più nel dettaglio, durante il periodo 2000-2006 attraverso il Por Misura 4.21 sono stati investiti 84.325 milioni di euro per garantire il primo insediamento a 3.373 giovani agricoltori.

Nel periodo 2007/2013, la regione Sardegna ha promosso due bandi della Misura 112 senza prevedere alcuna realizzazione del cosiddetto "pacchetto giovani" cioè l'insieme di interventi oltre la Misura 112 che garantiscano ai giovani insediati una sorta di priorità per un largo spettro di strumenti che vanno dalla consulenza alla realizzazione di investimenti.

Complessivamente tra i due bandi le risorse pubbliche totali assegnate alla Misura 112 ammontano a 52.500.000€ a cui corrispondono 1.500 beneficiari. Al 31/12/2013 non tutte le risorse programmate per la Misura risultavano effettivamente impegnate registrando comunque una capacità di spesa di oltre l'80%.

Nel dicembre del 2012 la Regione Sardegna dedica un approfondimento valutativo all'applicazione della Misura 112 restituendo un quadro dettagliato in merito alle criticità riscontrate nella fase istruttoria e una precisa descrizione delle caratteristiche dei beneficiari e delle loro aziende.

L'indagine ha coinvolto 1086 giovani del primo bando e non restituisce quindi un quadro completo dell'universo dei beneficiari complessivamente coinvolti dalla Misura 112 rappresentando comunque un campione sufficientemente ampio per arrivare ad alcune prime significative considerazioni.

Lo studio rivela che l'età media dei beneficiari è pari a 28,2 anni al momento della presentazione della domanda. Un'età decisamente lontana rispetto al limite massimo ammesso pari a 40 anni. Circa il 35% degli imprenditori ha un'età compresa tra 18 e 24 anni mentre poco oltre il 60% dei giovani imprenditori è sotto i 30 anni. Il 31% dei beneficiari è rappresentato da donne. Si tratta di una percentuale decisamente superiore rispetto al dato regionale che registra una quota di capi azienda di sesso femminile pari a poco oltre il 23%.

Il livello di professionalità dei beneficiari al momento della domanda è estremamente diversificato. Il 20,7% dei beneficiari dispone di un diploma superiore in materia agraria. Solo poco più del 6% detiene il titolo di laurea in agraria o veterinaria. Decisamente importante appare l'esperienza acquisita direttamente attraverso lo svolgimento di attività lavorativa in campo agricolo (15%) mentre il possesso di attestati di frequenza di corsi di formazione professionale è un requisito di minore importanza (5%). Poco più del 50% dei beneficiari non dispone di alcun requisito di professionalità. Tuttavia questo dato è da prendere con cautela. Infatti, è possibile che all'interno di questa ampia fetta di beneficiari ci sia una buona percentuale di giovani con titolo di laurea o diploma con un indirizzo diverso rispetto a quello riconosciuto dal bando per il soddisfacimento del requisito di professionalità.

L'indagine permette anche di avere una chiara idea sulla localizzazione dei giovani beneficiari e delle loro aziende. La provincia maggiormente interessata è quella di Nuoro (31%), seguita da Sassari (22%), Oristano (17%) e Cagliari (11%). In linea generale l'80% dei beneficiari si insedia in un'azienda localizzata nel suo comune di residenza. I comuni maggiormente interessati sono quelli identificati nel Psr come comuni con problemi complessivi di sviluppo ai quali è stata riconosciuta una forte premialità. Nonostante l'84% delle domande si sia concentrata in tali territori l'analisi evidenzia come la Misura abbia interessato la quasi totalità del territorio regionale con beneficiari distribuiti in 320 comuni su 377 totali. In alcuni comuni, inoltre, gli interventi di insediamento hanno avuto un peso tale da interessare fino al 10% della Sau comunale.

Le modalità di insediamento rivelano che più dei tre quarti dei beneficiari scelgono insediamenti individuali mentre le società di

persone rappresentano una modalità residuale. Rarissime sono le società in nome collettivo e in accomandita semplice.

Decisamente interessanti sono gli aspetti legati al titolo di possesso dei terreni oggetto di insediamento. L'ultimo censimento dell'agricoltura ribadiva come il titolo di possesso dei terreni prevalente sia ancora la proprietà esclusiva per oltre il 40% delle aziende. Per contro, l'analisi evidenzia come solo il 4,7% delle aziende condotte dai beneficiari sono di proprietà. Decisamente più diffuse sono le forme di conduzione alternative come l'affitto (67%) e le altre forme come il comodato (28,2%).

L'approfondimento valutativo permette inoltre di capire finalmente le caratteristiche strutturali delle aziende e a quali produzioni i giovani agricoltori aderiscono.

Tabella 3 - Superfici delle aziende beneficiarie

Uso	Superfici beneficiarie		Superficie Regionale	
		%		%
Seminativi		39,4		27
Coltivazioni legnose agrarie		2,5		4
Arboricoltura da legno		0,4		1
Prati permanenti e pascoli		53,5		47
Bosco		2,5		15
Altra superficie		1,8		6
Totale		100		100

Fonte: Approfondimento Valutativo Ras, Istat, nostre rielaborazioni

La superficie media aziendale è pari a 38 ettari, ben maggiore rispetto ai 24 ettari della media regionale. L'utilizzazione delle superfici appare comunque in linea con i valori medi regionali evidenziando come i giovani beneficiari abbiano scelto, in linea di massima, di proseguire gli indirizzi produttivi dominanti della gran parte delle aree agricole della Sardegna.

Infatti, oltre la metà della superficie è destinata a prati e pascoli. Le colture annuali a maggior valore aggiunto e l'arboricoltura da frutta rappresentano destinazioni marginali.

Un impiego della superficie così fortemente orientato alla produzione di foraggio e pascolo spiega il forte orientamento zootecnico delle aziende beneficiarie.

Tabella 4 - Consistenza zootecnica delle aziende beneficiarie

Specie o categoria	Quantità (numero)	Numero di aziende
Ovi-caprini	141.783	716
Bovini	12.120	279
Avicoli	64.137	13
Suini	4.967	194
Equidi	162	39
Totale	-	887

Fonte: Approfondimento Valutativo Ras

Infatti, l'82% dei beneficiari è coinvolto in attività zootecniche con una larghissima prevalenza dell'allevamento ovi caprino in linea con il peso del comparto a livello regionale. La prevalenza delle aziende zootecniche tra i beneficiari della Misura si spiega solo in parte con il peso che tale comparto ha nella produzione vendibile regionale. I criteri di selezione impiegati nel bando hanno sicuramente premiato le aziende di maggiori dimensione economica e a maggior impiego di manodopera privilegiando così le aziende zootecniche notoriamente di maggiore dimensione fisica ed economica e ad alto impiego di manodopera.

Le aziende zootecniche specializzate in ovini rappresentano più del 50% delle domande e quasi il 60% della superficie complessiva oggetto di insediamento a cui si aggiungono ulteriori 11% di domande e 15% di superficie se si considerano anche gli allevamenti bovini specializzati o misti.

Le aziende specializzate in seminativi soprattutto in orti in pieno campo e colture combinate che ammontano in totale a oltre il 12% delle domande e una superficie del 3%.

La dimensione economica delle aziende, espressa in termini di produzione *standard*, registra un valore medio di 75 mila euro pari a più del doppio rispetto allo stesso valore calcolato a livello regionale. Inutile dire che a questo risultato contribuiscono in modo determinante le aziende zootecniche anche se a parità di

ordinamento tecnico ed economico, le aziende beneficiarie rimangono complessivamente più grandi della media regionale confermando come i requisiti di ammissione abbiano selezionato le aziende di maggiori dimensione e sottolineando il carattere di impresa delle aziende agricole condotte da giovani.

Limiti dell'intervento e conclusioni

Un primo bilancio dell'attuazione della Misura di primo insediamento evidenzia buoni risultati in termini di realizzazione fisica espressa in numero di insediati e avanzamento finanziario.

Tuttavia, la valutazione degli effetti complessivi in termini di inversione del processo di senilizzazione e consolidamento delle imprese dei giovani richiede maggiore prudenza.

Nonostante la Misura di primo insediamento sia stata garantita nei due cicli di programmazione 2000-2006 e 2007-2013 l'incidenza degli imprenditori agricoli con meno di 40 anni rimane bassa a livello regionale. La dimensione del fenomeno di senilizzazione del settore primario assume una diversa entità in funzione dei dati che vengono presi in considerazione. L'impiego dei dati Istat tende a fornire una sovrastima del fenomeno rispetto a quanto evidenziato dall'impiego dei dati Camerali.

Ad ogni modo, appare evidente la necessità di sviluppare interventi in grado non solo di facilitare l'ingresso nel settore primario ma anche garantire la solidità del progetto nel tempo. Per molti giovani il premio da solo continua infatti a non essere sufficiente nel promuovere un efficace *turn over*. Carbone e Subioli (2011) e Carbone e Corsi (2013) sottolineano come nella pratica, almeno in Italia, il premio di insediamento sia da considerare di dimensioni insufficienti a superare le barriere di ingresso rappresentate dall'investimento in capitale agrario e soprattutto dall'acquisto della terra in considerazione della rigidità del mercato fondiario e della scarsa diffusione dell'affitto. Il premio si traduce spesso in un incentivo al subentro in azienda di un figlio che sostituisce un padre. Il risultato è comunque positivo per il carattere di innovazione, maggiore dimensione temporale e più alto livello di istruzione che il giovane garantisce ma, tuttavia, occorrerebbe distinguerlo nettamente da un nuovo insediamento indispensabile non solo per il ricambio generazionale ma per il più complesso miglioramento della struttura demografica del settore. Sarebbe sicuramente più efficace inserire la Misura all'interno del così detto "pacchetto giovani" consentendo di combinare il premio di primo insediamento con altre Misure come quelle riferite agli investimenti e alla consulenza facilitando la realizzazione del piano di sviluppo aziendale. In termini più generali, appare ormai chiaro come l'obiettivo di favorire nuovi insediamenti non possa essere separato dagli indirizzi generali di politica agraria e dalla predisposizione di attive politiche di sostegno all'imprenditoria giovanile non più disorganiche, *ad hoc*, locali o al più regionali (Cersosimo, 2012). L'inversione del pericoloso processo di senilizzazione del settore primario non può essere efficacemente affrontato con le sole politiche specificatamente rivolte ai giovani ma con politiche più ampie che prevedano interventi tesi da una parte a favorire l'accesso ai capitali e alla terra (Tarangoli, 2014), soprattutto per i giovani non appartenenti a famiglie agricole, e dall'altra creare le condizioni necessarie per garantire una adeguata remunerazione alle attività agricole almeno paragonabile a quanto ottenibile in altri settori (Carbone e Subioli, 2011).

Note

¹ Movimprese è la banca dati Infocamere-Unioncamere.

Riferimenti bibliografici

- Cagliari R., Novelli S. (2012), Giovani e senilizzazione nel Censimento dell'agricoltura. *Agrireregionieuropa*, Anno 8, Numero 31. Dicembre 2012
- Carbone A., Corsi A. (2013), I giovani imprenditori agricoli in Italia: una veloce panoramica. *Agrireregionieuropa*. Anno 9 n. 35, Dic. 2013
- Carbone A., Subioli G. (2011), *The Generation Turnover in Agriculture: The ageing Dynamics and the EU Support Policies*

to Young Farmers, in Henke R., Severini S. e Sorrentino A. (a cura) *The Cap After The Fischler Reform: National Implementations, Impact Assessment And The Agenda For Future Reforms*, Ashgate, Farnham, 2011

- Cersosimo, D. (2012), I giovani agricoltori tra famiglia e innovazioni aziendali. *Agrireregionieuropa. Anno 8 n. 31, Dic. 2012*
- Cersosimo, D. (2013), I Giovani Agricoltori Italiani Oggi. Consistenza, Evoluzione, Politiche. A cura di Domenico Cersosimo. Gruppo 2013. *Quaderni. Edizioni Tellus. Roma, 2013*
- Inea (2013), I giovani e il ricambio generazionale nell'agricoltura italiana. *Quaderno, Inea, Roma, 2013*
- Pulina P. (2013), La Disciplina della Terra in Il 6° Censimento Generale dell'Agricoltura in Sardegna. Caratteristiche strutturali delle aziende agricole regionali. A cura della Regione Autonoma della Sardegna. Cap. 2. Cagliari, 2013
- Ras (2012), Criticità strategiche attuative della Misura per l'insediamento dei giovani agricoltori (Misura 112). *Rapporto Valutativo realizzato da Isri, Dicembre 2012*
- Sotte F., Carbone A., Corsi A. (2005), Giovani e imprese in agricoltura. Cosa ci dicono le statistiche? *Agrireregionieuropa n.2 anno 1*
- Tarangoli S., (2014). Il ricambio generazionale e la crisi di mezza età. *Pianeta Psr numero 29, Febbraio 2014*

La sostenibilità dei sistemi colturali europei: un approccio ecologico per la valutazione delle politiche agroambientali

Emanuele Blasi, Silvio Franco, Nicolò Passeri

Introduzione

I ricercatori e le istituzioni che operano nel settore agricolo sono costantemente alla ricerca di strumenti e politiche in grado di coniugare efficienza economica, equità sociale e sostenibilità ambientale. A questo riguardo, all'agricoltura viene assegnato un ruolo chiave, in particolare rispetto alla mitigazione dei cambiamenti climatici, al mantenimento della biodiversità, e alla conservazione e valorizzazione del capitale naturale, acqua e suolo in primo luogo.

Dagli anni '80, in Europa, tale ruolo è stato sostenuto anche dalla Pac; inizialmente con interventi di accompagnamento rispetto alle misure principali finalizzate al mantenimento dei redditi agricoli e, in un secondo tempo, con una specifica attenzione alla questione ambientale, che ha rappresentato una motivazione più forte per giustificare il consistente finanziamento al settore (Berger *et al.*, 2006). In questa direzione sono andati gli strumenti di sviluppo rurale, attraverso gli accordi agro-ambientali, nell'ambito dei quali dal 1992 al 2002 è entrato circa il 25% dei terreni agricoli nell'UE (Primdahl *et al.*, 2010).

A fronte di tale impegno, si osserva ancora una carenza riguardo alla definizione di metodologie e indicatori affidabili in grado di valutare la reale efficacia delle misure agroambientali, un aspetto che appare di grande importanza, come conferma il piano strategico Europa 2020 nel quale si evidenzia la necessità di verificare la sostenibilità ambientale della Pac (European Commission, 2006; Uthes e Matzdorf, 2013). Un ulteriore conferma di tale attenzione viene dalla Commissione Europea che ha proposto un set di indicatori per la valutazione dei nuovi piani di sviluppo rurale, sia in una fase *ex-ante* (Common Context Indicators) che in una fase *ex-post* (Target Indicators) in cui sono previsti indicatori chiave sulle risorse naturali.

Nonostante questo tentativo di standardizzazione del processo di analisi e valutazione dei rapporti tra agricoltura e ambiente, sussistono ancora diversi problemi relativi sia alla disponibilità dei dati, spesso mancanti per un dettaglio regionale, che di non piena

rispondenza delle informazioni restituite dalla lettura dei singoli indicatori costruiti originariamente per rispondere ad altre esigenze conoscitive (e.g. Protocollo di Kyoto; direttiva *Habitat*; direttiva quadro acque, etc.) e rappresentare fenomeni anche non legati direttamente al settore agricolo.

La ricerca, di cui questa nota illustra i primi risultati, s'inserisce in questa linea di studio con un duplice scopo: presentare una possibile metodologia per valutare la sostenibilità ambientale dei sistemi colturali nazionali europei per mezzo di un indicatore sintetico; utilizzare tale indicatore per verificare in che misura le misure agroambientali della Pac hanno influenzato le prestazioni ambientali dell'agricoltura nei diversi paesi dell'Unione.

Un indicatore per la valutazione della sostenibilità dell'agricoltura

Introdotta e sviluppata da Rees e Wackernagel (1994 e 2008), la metodologia dell'impronta ecologica (*ecological footprint*) affronta la valutazione della sostenibilità ambientale attraverso il confronto tra il consumo di capitale naturale causato dalle attività umane che insistono in un certo territorio e i servizi ecologici che gli ecosistemi naturali di quello stesso territorio sono in grado di fornire. Più in particolare, l'indicatore Impronta Ecologica (EF) rappresenta la domanda di risorse naturali, mentre l'indicatore Biocapacità (BC) ne rappresenta l'offerta ed è valutato considerando il tasso di rigenerazione delle risorse e di smaltimento dei rifiuti; entrambi gli indicatori sono espressi in un'unità di superficie (*global hectares - gha*) che esprime una domanda/offerta standardizzata di superficie bioprodotiva (Galli *et al.*, 2007).

L'approccio dell'impronta ecologica, per la sua capacità di valutare l'equilibrio ecologico tra consumo e disponibilità di risorse naturali, appare particolarmente adatto per essere applicato alla misura della sostenibilità ambientale del settore agricolo, il quale è contraddistinto da attività produttive che agiscono in modo diretto sul mantenimento delle funzionalità del capitale naturale.

Nonostante questa potenzialità, alcuni aspetti legati alla modalità di calcolo hanno limitato lo sviluppo di analisi sull'impatto ambientale dell'agricoltura basate sull'impronta ecologica. Recentemente, è stata proposta un'integrazione metodologica che supera tali limitazioni attraverso un diverso approccio al calcolo dell'impronta ecologica delle colture agricole (Passeri *et al.*, 2013). In particolare, tale approccio prevede che l'EF di una coltura venga calcolato come somma di due elementi: il primo dovuto all'impatto associato agli *input* utilizzati nella tecnica di produzione (EF_{inp}), il secondo legato allo "sfruttamento" della capacità produttività del terreno e valutato in base alla sovrapproduzione della coltura rispetto al livello che si avrebbe in condizioni di utilizzo "minimo" di *input* (EF_{ovp}). Per il significato ecologico di queste due componenti di EF si rimanda a Passeri *et al.* (2013), mentre un accenno alle modalità di calcolo è descritto nel paragrafo seguente.

In sintesi, attraverso questo metodo è possibile eseguire una valutazione ambientale delle attività agricole attraverso il confronto dell'impatto sull'ecosistema determinato dalle scelte dell'agricoltore in termini di utilizzo degli *input* e di tecnica produttiva (EF) con la bioprodotività offerta dalla coltura come risposta all'attività di gestione del terreno agricolo (BC). La differenza tra BC ed EF rappresenta quindi un indicatore in grado di stimare il livello di equilibrio ecologico (*Ecological Balance - EB*). Se EB è positivo, l'attività di coltivazione ha generato un *surplus* di servizi ecologici, la cui estensione è misurata come ettari globali resi disponibili, ad esempio, per altre colture; al contrario, se EB è negativo, il processo non è sostenibile, dato che richiede più risorse naturali di quelle fornite dal terreno su cui è coltivato.

Valutazione della sostenibilità ambientale dei sistemi colturali europei

Approccio metodologico e dati utilizzati

Seguendo la metodologia brevemente presentata, per ciascuno dei 28 paesi dell'UE è stato calcolato l'indicatore bilancio ecologico (EB_i) come differenza tra biocapacità totale (BC_i) e impronta ecologica del sistema colturale nazionale (EF_i).

La componente della biocapacità complessiva di un sistema colturale nazionale è ottenuta come somma delle biocapacità fornite da ciascuna delle m colture:

$$BC_i = \sum_{j=1}^m \left(\frac{P_{ij}}{Y_{wj}} \cdot EQF \right) \cdot A_{ij}$$

dove:

P_{ij} = produttività media della coltura j nel paese i;

Y_{wj} = produttività mondiale della coltura j;

Eqf = fattore di equivalenza;

A_{ij} = area della coltura j nel paese i.

L'impronta ecologica di ogni sistema colturale nazionale è calcolata tenendo conto delle due componenti relative agli *input* (EF_{inp}) e alla sovrapproduzione (EF_{ovp}):

$$EF_i = EF_{inp_i} + EF_{ovp_i} = \sum_{k=1}^p (Q_{ki} \cdot F_k) + \sum_{j=1}^m \left(\alpha_{ij} \frac{P_{ij}}{Y_{wj}} \cdot EQF \right) \cdot A_{ij}$$

dove:

p = numero degli *input* considerati;

Q_{ki} = quantità dell'*input* k utilizzato nel paese i

F_k = fattore di conversione da *input* a impronta ecologica

α_{ij} = fattore di *overproduction* della coltura j nel paese i, calcolato come:

$$\alpha_{ij} = \frac{P'_{ij} - P_{ij}}{P_{ij}}$$

con P'_{ij} che indica la produttività con "minimo *input production*" della coltura j nel paese i.

I dati sui livelli produttivi delle colture e sugli *input* utilizzati in ciascuno dei 28 paesi dell'UE sono stati estratti dal *database* Faostat (Fao, 2014). In particolare, per le colture (superfici, produzioni, rese) sono stati considerati gli anni dal 1995 al 2010, mentre per i fattori produttivi sono stati estratti i dati su fertilizzanti (azoto, fosforo e potassio), pesticidi (fungicidi, erbicidi, insetticidi) ed energia (combustibili, energia elettrica) per il periodo 2002-2010.

Per quanto riguarda i parametri di riferimento necessari per calcolare BC e EF, la produttività media mondiale delle colture (Y_{wj}) e il fattore di equivalenza (Eqf) sono stati estratti dal *database* del *Global Footprint Network* (Gfn, 2014) mentre i fattori di conversione degli *input* (F_k) sono frutto di una ricognizione delle diverse fonti disponibili sull'argomento (Passeri *et al.*, 2014).

Risultati e discussione

L'analisi ha preso in considerazione due periodi di tre anni ciascuno: 2002-04 e 2008-10.

Per ciascuno di questi periodi, la biocapacità dei sistemi colturali nazionali (BC) è stata valutata considerando la media ponderata delle produzioni delle colture nei tre anni.

L'impronta ecologica generata dagli *input* utilizzati nelle colture (EF_{inpi}) è stata calcolata come media triennale per i due periodi. Per calcolare l'impronta ecologica dovuta alla sovrapproduzione (EF_{ovpi}) è necessario conoscere la produttività di ciascuna coltura in condizioni di "minimo *input*"; in assenza di informazioni specifiche, questa è stato stimata come il decimo percentile della serie storica 1995-2010.

La tabella 1 e la figura 1 mostrano i risultati ottenuti per periodo 2008-10. Nella tabella, oltre ai valori di biocapacità, impronta ecologica (con le due componenti distinte), bilancio ecologico e Sau, è presente nell'ultima colonna un "indice di sostenibilità" (IS), calcolato come rapporto fra EB e Sau, il quale esprime le prestazioni ambientali dei sistemi colturali nazionali attraverso il *deficit/surplus* di servizi ecologici (misurati in *gha*) originato da un ettaro di terreno agricolo.

A livello europeo i risultati mostrano un *deficit* ecologico, in termini di *gha* totali, prossimo a zero e, quindi, una condizione di sostanziale sostenibilità. Tuttavia, il contributo a questo risultato fornito dai diversi paesi presenta una spiccata variabilità. I sistemi colturali del centro-nord europeo, con l'esclusione della Polonia, evidenziano un diffuso *surplus* ecologico; questi paesi, pur

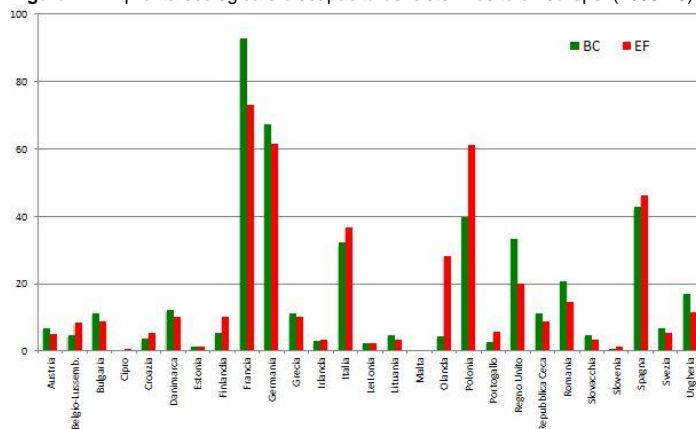
evidenziando un'elevata impronta ecologica determinata dall'ampiezza delle aree agricole utilizzate, hanno dei sistemi di coltivazione in grado di generare una consistente offerta ecologica che sovracompenza la relativa domanda di risorse naturali.

Tabella 1 - Performance ambientale dei sistemi colturali europei (2008-10)

	BC	EF _{inp}	EF _{ovp}	EB	Sau	IS
	[mil gha]	[mil gha]	[mil gha]	[mil gha]	[mil ha]	[gha/ha]
Austria	6,79	3,67	1,39	1,73	1,15	1,51
Belgio-Lussemb.	4,77	7,41	0,73	-3,37	0,63	-5,31
Bulgaria	11,21	4,73	4,13	2,36	2,94	0,80
Cipro	0,17	0,34	0,07	-0,24	0,08	-3,14
Croazia	3,55	4,57	0,74	-1,76	0,81	-2,17
Danimarca	12,31	8,80	1,38	2,12	1,77	1,20
Estonia	1,22	1,12	0,35	-0,24	0,41	-0,59
Finlandia	5,25	8,87	1,08	-4,70	1,26	-3,74
Francia	92,80	61,70	11,55	19,55	13,96	1,40
Germania	67,55	54,73	6,76	6,06	9,37	0,65
Grecia	10,85	8,90	1,15	0,79	2,68	0,30
Irlanda	2,84	2,78	0,38	-0,31	0,33	-0,93
Italia	32,04	32,06	4,63	-4,65	7,39	-0,63
Lettonia	2,36	1,82	0,55	-0,02	0,68	-0,02
Lituania	4,84	1,53	1,74	1,57	1,39	1,13
Malta	0,04	0,01	0,01	0,02	0,01	1,62
Olanda	4,46	27,40	0,58	-23,53	0,57	-41,09
Polonia	39,53	53,31	7,85	-21,63	10,68	-2,03
Portogallo	2,70	4,80	0,69	-2,79	1,28	-2,19
Regno Unito	33,40	16,46	3,40	13,54	4,36	3,10
Repubblica Ceca	11,21	6,78	1,87	2,57	2,18	1,18
Romania	20,48	6,28	8,36	5,84	7,44	0,79
Slovacchia	4,61	2,05	1,24	1,32	1,12	1,19
Slovenia	0,63	1,11	0,12	-0,60	0,14	-4,21
Spagna	42,54	29,53	16,56	-3,54	12,61	-0,28
Svezia	6,74	4,55	0,81	1,39	1,24	1,12
Ungheria	17,07	7,45	4,15	5,47	3,95	1,38
EU-28	441,95	362,71	82,28	-3,03	90,43	-0,03

Fonte: nostra elaborazione

Figura 1 - Impronta ecologica e biocapacità dei sistemi colturali europei (2008-10)

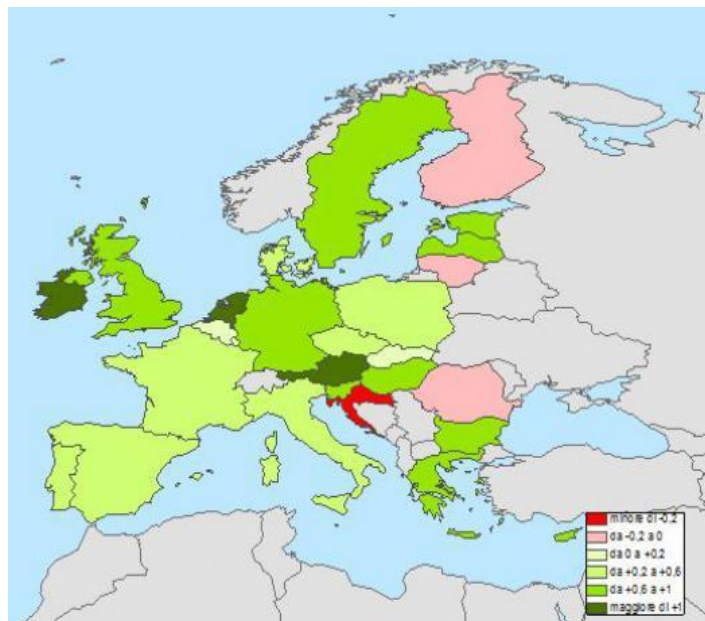


Il paese che spicca per l'elevata positività del suo bilancio ecologico è il Regno Unito, nel quale i sistemi colturali hanno un'impronta ecologica limitata e, allo stesso tempo, un buon livello di biocapacità. Questa combinazione virtuosa genera un *surplus* di servizi ambientali valutato in oltre 3 *gha* per ogni ettaro coltivato. Nella regione del Mediterraneo, la maggior parte dei paesi appaiono prossimi alla condizione di pareggio ecologico; in particolare, la Spagna e l'Italia mostrano un lieve *deficit* causato da rese troppo elevate (Spagna) o da un elevato impiego di *input* (Italia), mentre la Grecia evidenzia un margine di *surplus* ecologico.

Le aree di insostenibilità riguardano alcuni paesi di recente ingresso nell'Unione (Polonia, Croazia e Slovenia) o con particolari condizioni climatiche (Finlandia e Portogallo). La situazione più grave è quella del Benelux: in termini assoluti, il sovra-sfruttamento delle risorse naturali causato dai sistemi agricoli di quest'area assorbe tutta l'offerta ecologica messa a disposizione dalle coltivazioni francesi e tedesche. Anche se i dati disponibili non consentono un'analisi dettagliata, questo risultato può essere spiegato con il grande impiego di *input* (pesticidi, fertilizzanti ed energia) legati alla grande diffusione di sistemi produttivi intensivi e coltivazioni protette.

Per verificare l'evoluzione delle prestazioni ecologiche dei sistemi colturali europei, i risultati dell'analisi precedente sono stati confrontati con la situazione calcolata per il periodo 2002-04. I risultati di quest'analisi sono rappresentati nella mappa di figura 2.

Figura 2 - Variazione dell'Indice di Sostenibilità (IS) dei sistemi colturali (2002-04/2008-10)



I dati mostrano un netto miglioramento delle prestazioni ambientali dei sistemi colturali europei tra i due periodi considerati che riguarda tutti i paesi tranne Croazia, Malta e, in misura minima, Finlandia, Lituania e Romania. I paesi dell'Europa settentrionale-centrale (Svezia, Germania, Regno Unito, Irlanda, Austria) mostrano un considerevole incremento che può essere quantificato in circa 1 gha/ha di *surplus* ecologico, mentre i paesi mediterranei (Spagna, Portogallo, Italia, Grecia e Francia) evidenziano un più contenuto miglioramento delle *performance* ambientali.

Tale andamento può essere spiegato da un uso più efficiente degli *input*, legato all'ottimizzazione delle tecniche di coltivazione, e da una generale diminuzione delle coltivazioni nelle zone meno vocate, dove la scarsa produttività della terra porta a una scarsa bioproduttività anche in presenza di una gestione che prevede un elevato utilizzo di *input*.

In ogni caso, nel valutare i risultati ottenuti, sia quelli riferiti al periodo 2008-10, sia quelli derivanti dal confronto fra i due periodi, va considerato che i dati utilizzati presentano alcune lacune e modalità di rilevazione non sempre comparabili, come ammette la stessa descrizione del *database Faostat*. Pertanto, anche se le tendenze che emergono dall'analisi sembrano essere abbastanza chiare, i singoli valori possono risentire di errori che comportano una sovra o sotto-stima del dato.

Politiche agroambientali e sostenibilità dei sistemi agricoli europei

I risultati descritti nel paragrafo precedente, in particolare quelli sulla variazione della sostenibilità dei sistemi colturali, sono stati utilizzati per sviluppare un'analisi esplorativa sul possibile effetto dei pagamenti agroambientali previsti nel secondo pilastro della Pac.

A tale scopo sono stati considerati i dati sugli aiuti agroambientali (Reg Cee n.2078/92; Reg. CE n.1257/99; Reg CE n.1698/05) nel periodo 2003-09 per i paesi dell'UE-15. Tali valori, estratti dalla banca dati *Eurostat*, sono stati sommati e poi divisi per totale della superficie agricola utilizzata, ottenendo un pagamento cumulativo per ettaro riferito all'intero periodo. In tabella 2 l'entità di tali pagamenti è confrontata con la variazione dell'indice di sostenibilità, così come calcolato nell'analisi descritta nel paragrafo precedente.

Tabella 2 - Pagamenti agroambientali e variazione dell'indice di sostenibilità nei paesi UE-15

	Pagamenti agro ambientali	Variazione del valore di SI
	2003-09	2002-04/2008-10
	[€/ha]	[gha/ha]
Austria	122,31	2,00
Belgio - Lussemburgo	108,00	0,15
Danimarca	95,21	0,38
Finlandia	93,83	-0,04
Francia	33,19	0,37
Germania	88,84	0,85
Grecia	332,36	0,97
Irlanda	124,17	1,19
Italia	180,88	0,52
Olanda	235,59	10,65
Portogallo	142,25	0,34
Regno Unito	89,18	0,72
Spagna	228,75	0,48
Svezia	88,42	0,97

Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat (2012)

I dati sembrano suggerire qualche associazione tra le due variabili, come confermato dal valore del coefficiente di correlazione positivo (+0,368). Per meglio cogliere la possibile relazione causa-effetto tra queste due variabili, è stato utilizzato un modello di regressione lineare semplice, ponendo la variazione di IS come variabile dipendente e i pagamenti agroambientali come variabile indipendente.

Il modello di regressione conferma l'effetto positivo di pagamenti più elevati su un miglioramento della sostenibilità (+0,013 gha/€): un incremento degli aiuti agroambientali di 100 €/ha ha generato, in media, un miglioramento della sostenibilità di 1,3 gha/ha. Anche se questo coefficiente è scarsamente significativo ($p < 0,1$ con *t-test* a una coda), il risultato può comunque essere considerato interessante per la sua capacità di esprimere una misura quantitativa dell'impatto delle politiche agroambientali sulla sostenibilità del settore agricolo.

Il basso valore di r^2 (0,135) e l'assenza di un significativo potere predittivo del modello, legato anche alla ridotta numerosità delle osservazioni, confermano la scarsa affidabilità dei risultati, che quindi devono essere letti solo in una prospettiva generale. Ciò anche alla luce del fatto che l'indice di sostenibilità è stato calcolato per mezzo di un approccio innovativo che richiede sicuramente ulteriori validazioni.

Considerazioni conclusive

Lo studio presentato ha proposto una valutazione dell'impatto ambientale dei sistemi colturali dei paesi europei e un confronto della variazione temporale di tale impatto con gli aiuti previsti dalle politiche agroambientali. Il tema è di grande interesse, dato lo sforzo che negli ultimi dieci anni è stato fatto per spingere gli agricoltori verso comportamenti più rispettosi dell'ambiente e date le difficoltà di valutare la reale efficacia delle politiche che hanno accompagnato questo sforzo.

L'impatto ambientale dell'agricoltura è stato valutato attraverso un indicatore sintetico che esprime l'equilibrio tra la disponibilità e l'impiego di risorse naturali in agricoltura. Questo "indicatore di sostenibilità", basato su un miglioramento metodologico dell'approccio proposto dall'impronta ecologica, esprime una valutazione quantitativa dell'impatto ambientale dei sistemi colturali a livello nazionale. Nello studio tale capacità dell'indicatore è stata utilizzata per calcolare la variazione della sostenibilità tra due diversi periodi e per valutare il possibile ruolo dei pagamenti agroambientali nello spiegare i cambiamenti osservati.

I risultati ottenuti mostrano un sostanziale equilibrio tra la domanda di risorse naturali e la fornitura di servizi ambientali per l'insieme dei sistemi colturali europei; tale condizione di sostenibilità è stata raggiunta grazie ad un miglioramento delle *performance* ambientali dell'agricoltura che ha riguardato la gran parte dei paesi.

Chiaramente, da un punto di vista di valutazione e pianificazione delle politiche, sarebbe molto utile leggere questo risultato in relazione ai possibili effetti degli interventi volti a ridurre l'impatto ambientale dell'agricoltura. L'analisi di regressione effettuata a tale

scopo ha fornito indicazioni interessanti, anche se la relazione diretta che sembra emergere tra entità dei pagamenti agroambientali e miglioramento della sostenibilità non risulta abbastanza solida da giustificare affermazioni definitive in tal senso.

Inoltre, nel valutare i risultati, va tenuto conto di alcuni limiti intrinseci dell'analisi. Un primo punto riguarda lo stesso approccio dell'impronta ecologica; si tratta, infatti, di una metodologia che, pur presentando diverse caratteristiche interessanti e numerose applicazioni, è ancora lungi dall'essere universalmente condivisa a livello scientifico. Un secondo aspetto è legato al set di dati utilizzato, che presenta dei limiti sia di completezza che di affidabilità. Infine, l'ipotesi di un rapporto lineare di causa-effetto tra pagamenti agroambientali e riduzione dell'impatto ambientale appare eccessivamente semplificativa.

Nonostante la necessità di approfondimenti metodologici e di una disponibilità di dati adeguati, lo studio sembra offrire un utile contributo alla discussione sulla valutazione delle prestazioni ambientali dell'agricoltura. Le politiche agricole europee, infatti, possono trarre notevoli vantaggi da strumenti che siano in grado di valutare il rapporto fra domanda e offerta di risorse naturali dell'agricoltura nei diversi contesti nazionali e di come sia possibile intervenire su tale rapporto attraverso specifiche azioni sulle aziende agricole.

Note

¹ Il significato letterale che corrisponde all'accaparramento di terre, ovvero all'acquisizione su larga scala di terreni agricoli in paesi in via di sviluppo, da parte di compagnie transnazionali, governi stranieri e privati.

Riferimenti bibliografici

- Berger G., Kaechele H., Pfeffer H. (2006), The greening of the European common agricultural policy by linking the European-wide obligation of set-aside with voluntary agri-environmental measures on a regional scale, *Environmental science & policy*, n.9, p. 509-524
- European Commission (2006), Development of agri-environmental indicators for monitoring the integration of environmental concerns into the common agricultural policy, Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, Brussels Com(2006) 508 final
- Galli A., Kitzes J., Wermer P., Wackernagel M., Niccolucci V., Tiezzi E. (2007), An exploration of the mathematics behind the Ecological Footprint, *International Journal of Ecodynamics* 2 (4), p. 250-257
- Gerdessen J.C., Pascucci S. (2013), Data Envelopment Analysis of sustainability indicators of European agricultural systems at regional level, *Agricultural Systems*, n.118, p. 78-90
- Gfn (2014), National Footprint Account, Global Footprint Network
- Passeri N., Borucke M., Blasi E., Franco S., Lazarus E., (2013), The influence of farming technique on cropland: A new approach for the Ecological Footprint, *Ecological Indicators*, n.29, p. 1-5
- Passeri N., Blasi E., Borucke M., Galli A., Franco S. (2014), Natural cycles and agricultural inputs: a farm gate Ecological Footprint analysis, in *Egu General Assembly Conference*, p. 6775
- Primdahl J., Vesterager J.P., Finn J. A., Vlahos G., Kristensen L., Vejre H. (2010), Current use of impact models for agri-environment schemes and potential for improvements of policy design and assessment, *Journal of Environmental Management*, n.91, p. 1245-1254
- Rees W. E., Wackernagel M., (1994), Ecological footprints and appropriated carrying capacity: measuring the natural capital requirements of the human economy, in Jansson A., Hammer M., Folke C., Costanza R. (Eds.), *Investing in natural capital: the ecological economics approach to sustainability*, Island Press, Washington, p. 362-390
- Uthes S., Matzdorf B. (2013), Studies on Agri-environmental Measures: A Survey of the Literature, *Environmental Management*, n.51, p. 251-266

- Wackernagel M., Rees W.E. (2008), L'Impronta Ecologica. Come ridurre l'impatto dell'uomo sulla terra, *Edizioni Ambiente*, Milano

Siti di riferimento

- Eurostat (2012), EU agriculture - Statistical and economic information, http://ec.europa.eu/agriculture/statistics/agriculture/index_en.htm
- Fao (2014), Database Faostat, <http://faostat.fao.org/>

Sicurezza alimentare e investimenti responsabili nel sistema agroalimentare per un uso sostenibile delle risorse naturali

Filiberto Altobelli



Istituto Nazionale di Economia Agraria

Introduzione

Il Comitato sulla Sicurezza Alimentare Mondiale (Cfs) è stato istituito nel 1974 come organo intergovernativo per la revisione e il follow-up delle politiche di sicurezza alimentare (Fao, 2014). Nel 2009, il Comitato ha attraversato un processo di riforma per garantire che le voci di altri soggetti interessati fossero ascoltate nel dibattito globale sulla sicurezza alimentare e la nutrizione. Questa revisione lo ha portato a diventare la piattaforma internazionale e intergovernativa completa per tutti i soggetti interessati a lavorare in modo coordinato per garantire la sicurezza alimentare e la nutrizione per tutti. Il Comitato riferisce annualmente al Consiglio Economico e Sociale delle Nazioni Unite (Ecosoc). Il Comitato è composto da tutti gli Stati membri della Food and Agriculture Organization (Fao), il Fondo Internazionale per lo Sviluppo Agricolo (Ifad) e il Programma alimentare mondiale (Pam) e non membri della Fao che sono gli Stati Uniti delle Nazioni Unite.

Il Cfs, consapevole del continuo aumento della popolazione, dell'aumento dei redditi e di una domanda di prodotti alimentari e non alimentari in continua espansione, ha maturato l'idea che l'agricoltura dovrà affrontare il problema della continua e progressiva erosione delle risorse naturali. A questo proposito, anche in considerazione delle minacce provenienti dai cambiamenti climatici in corso, ha prodotto un documento dal titolo: "Principles for Responsible Agricultural Investment (Rai) in the context of food security and nutrition, Zero Draft". Il documento tiene conto degli investimenti in agricoltura e di come essi debbano essere orientati al rafforzamento della produttività delle risorse naturali, nel contesto agricolo e dei sistemi alimentari (Fao, 2013a). Le considerazioni scaturite con il primo documento Rai, "Zero draft", sono state approfondite e sviluppate in un nuovo documento Rai, *Principles for Responsible Investment in Agriculture and Food Systems, First Draft from consultation* (Fao, 2013a). I Principi sono stati sviluppati da un gruppo di lavoro aperto Cfs (Oewg) a partire dal mese di ottobre 2012. Tra il mese di novembre 2013 e ottobre 2014 è stato avviato un processo inclusivo di consultazioni regionali e workshop che si sono tenuti in Africa, Europa e Asia centrale, Nord America, Asia e Pacifico, America Latina e Caraibi, e Medio Oriente. Le consultazioni hanno riguardato i governi, le agenzie delle Nazioni Unite, la società civile e le organizzazioni non governative, gli istituti di ricerca agricola internazionale e le istituzioni, le associazioni del settore privato e le fondazioni filantropiche private, e le istituzioni finanziarie regionali. Il 29 aprile

2014 presso la sede Fao a Roma ha avuto luogo una riunione del gruppo di lavoro aperto del Cfg (Oewg) in cui è stata presentata la prima bozza delle raccomandazioni sui Rai che la Plenaria di ottobre 2014 ha poi approvato, considerando gli opportuni emendamenti. Con tali raccomandazioni il Cfs ha promosso gli investimenti in agricoltura quale strumento per migliorare la sicurezza alimentare e la nutrizione nel contesto dei vari Stati. L'obiettivo specifico della plenaria è stato quello di dare l'opportunità all'intera *membership* del Comitato di fornire in via preliminare commenti generali sul testo in vista dell'apertura della fase negoziale vera e propria, che si è svolta a Roma nella settimana 19-24 maggio 2014. I principali punti registrati in questo dibattito preliminare hanno mostrato un sostanziale accordo sull'importanza del documento e del suo impianto, rendendolo una base solida per la successiva fase negoziale.

La sicurezza alimentare ed il diritto ad un'alimentazione adeguata attraverso l'adozione delle Vggt

Nel corso della sessione del negoziato Cfs/Rai del mese di maggio, le linee guida volontarie sulla gestione responsabile del possesso della terra, della pesca e delle foreste (Vggt) nel contesto della sicurezza alimentare nazionale, sono state richiamate più volte come strumento di riferimento per riaffermare il diritto del possesso sulle risorse naturali. Le linee guida promuovono un approccio coordinato per l'amministrazione ed il possesso delle risorse naturali e costituiscono le basi per un orientamento integrato al concetto di proprietà, sottolineando al tempo stesso la centralità dell'eguaglianza di genere e la responsabilità dei governi nel preservare e riaffermare il diritto di possesso delle risorse naturali (Palmer *et al.*, 2012). Inoltre, esse affermano che sebbene le Vggt debbano essere implementate a livello di *governance* locale e per ciascuna tipologia di risorsa, non può esserne trascurato il peso e la necessità della loro interconnessione tra i fattori stessi. Tra gli obiettivi generali delle linee guida vi sono il raggiungimento della sicurezza alimentare per tutti e la progressiva realizzazione del diritto ad un'alimentazione adeguata nel contesto della sicurezza alimentare nazionale. Gli orientamenti mirano, inoltre, a contribuire alla realizzazione di mezzi di sussistenza sostenibili, alla stabilità sociale, alla sicurezza abitativa, allo sviluppo rurale, alla protezione dell'ambiente e dello sviluppo sociale ed economico sostenibile. Si tratta di importanti aspetti complementari agli investimenti che contribuiscono alla sicurezza alimentare e alla nutrizione (Arial *et al.*, 2012). Nell'ambito del possesso delle terre, le linee guida forniscono le basi per azioni che includano l'aumento della sicurezza per il più ampio numero di persone, tra cui agricoltori, allevatori, popolazioni indigene che utilizzano la terra. Le Vggt sono il primo documento mai negoziato relativo alle modalità attraverso cui i diritti di possesso sulla terra, sulla pesca e sulle foreste dovrebbero essere gestiti. Il loro sviluppo ha rappresentato un impegno verso il cambiamento delle regole del gioco e del lavoro verso un mandato più trasparente e responsabile delle amministrazioni e delle strutture dei governi coinvolti in questa partita (Palmer *et al.*, 2012). Il richiamo alle Vggt ed in particolare al paragrafo 12.4, è stato menzionato più volte nel corso dei negoziati di maggio 2011 perché in esso sono presenti i Principi che riconoscono agli investimenti agricoli un ruolo significativo al raggiungimento di una serie di obiettivi, tra cui l'eliminazione della povertà; il mantenimento della sicurezza alimentare e dell'uso sostenibile della terra, della pesca e delle foreste; la capacità di poter sostenere le comunità locali; il ruolo nel contribuire allo sviluppo rurale e alla protezione dei sistemi di produzione alimentari e locali; la capacità di favorire lo sviluppo sociale ed economico sostenibile; nonché la creazione di occupazione.

La convergenza del dibattito Rai verso i temi ambientali

Negli ultimi anni è andata aumentando la consapevolezza che le risorse naturali stiano iniziando a limitare la crescita economica e

gli obiettivi di benessere delle persone (Ringler *et al.*, 2013). Tale condizione è dovuta al fatto che le risorse naturali sono state sfruttate ad un tasso talmente alto da minacciare il futuro stesso della sicurezza alimentare (Place *et al.*, 2013). Questo porta a prendere coscienza della necessità di un loro impiego sempre più sostenibile, tale da consentire la necessaria sicurezza alimentare. Queste considerazioni iniziali devono far riflettere sulla convergenza, del vivace dibattito registrato tra i paesi membri del Cfs, sui Principi ambientali nel corso del recente negoziato Cfs/Rai tenutosi a Roma alla fine del mese di maggio 2014, dove è stato presentato il documento *Principles for Responsible Investment in Agriculture and Food Systems, First Draft from consultation* (Fao, 2013a).

Il Principio 5 che introduce il: "Rispetto della titolarità al possesso del territorio, della pesca, delle foreste e dell'acqua" ha comportato serie e controverse argomentazioni sul tema dei diritti alla terra e alle altre risorse naturali. In particolare, gli stati membri del Sud America e le organizzazioni della società civile, hanno denunciato con forza il fenomeno del *land grabbing*¹, proponendo alla plenaria, con una certa fermezza, la necessità di inserire espressamente questo termine all'interno del Principio 5, relativo proprio ai diritti di possesso di questa risorsa naturale. Tuttavia, a tale fermezza, si è contrapposto un approccio più moderato da parte di molti altri stati membri del Cfs. Questi ultimi, pur riconoscendo il fenomeno dell'acquisizione delle terre su larga scala, hanno sostenuto con forza le linee guida volontarie sulla gestione responsabile del possesso nel contesto della sicurezza alimentare, come strumento indispensabile di politica internazionale da tenere in considerazione nel riaffermare il diritto al possesso alla terra. In particolare nella fase negoziale, nell'ambito del Principio 5, è stato adottata la definizione che prevede che: " gli investimenti responsabili in agricoltura e nei sistemi alimentari devono rispettare i legittimi diritti di possesso alla terra, alla pesca e alle foreste, e così come per l'acqua e la possibilità del loro utilizzo in linea con le linee guida volontarie sulla *governance* responsabile del possesso della pesca, terreni e delle foreste nel contesto della sicurezza alimentare nazionale, in particolare ma non limitato al capitolo 12".

In questo quadro è utile sottolineare come il capitolo 12 delle Vggt, sia dedicato alle indicazioni volontarie sugli investimenti in agricoltura e che in particolare il paragrafo 12.8 richiami ed incoraggi gli stati ad intraprendere investimenti responsabili, che tengano in considerazione e rispettino i diritti umani e di possesso e che promuovano la sicurezza alimentare e l'uso sostenibile dell'ambiente.

In considerazione di quanto accaduto nel corso del negoziato Cfs/Rai è evidente che tali investimenti dovrebbero essere portati avanti considerando una gamma di modelli di produzione e di investimento che siano indirizzati ad evitare il potenziale rischio per i diritti umani, favorendo la sicurezza alimentare, la sostenibilità ambientale, e la diffusione dei diritti di possesso su larga scala.

Alcune considerazioni conclusive

I Principi di Investimento Responsabile in Agricoltura e Sistemi alimentari sono stati approvati in via definitiva nel corso della quarantunesima sessione plenaria del Cfs (13 - 18 Ottobre 2014, Fao, Roma). I Principi sono il risultato di due anni di consultazioni, a partire dal 2012, e sono stati costruiti sulle linee guida Vggt, per l'accresciuta, globale, preoccupazione che l'aumento dei prezzi alimentari e degli acquisti dei terreni agricoli su larga scala, quest'ultimo fenomeno diffusamente conosciuto come *land grabbing*, fossero una minaccia, in particolare, per i piccoli proprietari.

I Principi che riguardano tutti i tipi di investimenti nel settore agricolo e alimentare (siano essi pubblici oppure privati, grandi oppure piccoli, inerenti il settore della produzione oppure quello della trasformazione) saranno uno strumento per tutti i soggetti coinvolti nell'elaborazione delle politiche nazionali, dei programmi e dei quadri normativi, per le politiche di responsabilità sociale, e per singoli accordi o contratti.

Come illustrato nel corso di questo lavoro, i risultati della consultazione confermano una tendenza di politica ed economia

agraria già ampiamente consolidata nell'ultimo ventennio, ovvero quella della spiccata affermazione dei temi ambientali nel dibattito internazionale relativo al settore primario. Appare evidente come le tematiche dibattute nei Rai avranno di sicuro un riflesso sulle future strategie di Politica Agricola Europea, ed altresì su quelle legate alle politiche di Sviluppo Rurale a livello degli stati membri UE.

In particolare il tema del diritto al possesso e all'accesso alle risorse idriche, ampiamente sottolineato nell'ambito del Cfs/Rai tornerà con e con maggiori approfondimenti nel corso del prossimo 2015 come ampiamente sottolineato nel corso dell'ultima sessione plenaria del mese di ottobre.

Riferimenti bibliografici

- Arial A., Palmer D., Vidar M., Garcia Cebolla J.C., Romano F., Shamsaifar L. (2012), Governance of Tenure. Making it happen, *Land Tenure Journal*
- Fao, Food and Agriculture Organization (2012), Voluntary Guidelines on the responsible Governance of tenure of land, fisheries and forests in the *Context of national food security*. Isbn 978-92-5-107277-6
- Fao, Food and Agriculture Organization (2013a), Principles for responsible agricultural investment (Rai) in the *context of food security and nutrition*, Zero Draft
- Fao, Food and Agriculture Organization (2013b), *Cfs Principles for Responsible Investment in Agriculture and Food Systems*, First Draft (For Negotiation)
- Fao, Food and Agriculture Organization (2014). *The Committee on World Food Security (Cfs)* Available at: <http://www.fao.org/cfs/cfs-home/en>
- Palmer D., Arial A., Metzner R., Willmann R., Müller E., Kafeero F., Crowley E. (2012), Improving the Governance of Tenure of Land, Fisheries and Forests, *Land Tenure Journal*
- Place F., Meybeck A., Colette L., de Young C., Gitz V., Dulloo, Hall E. S., Müller E., Nasi R., Noble A., Spielman D., Steduto P., Wiebe K. (2013), *Food security and sustainable resource use: what resource challenges to food security?* Background paper for the conference "Food Security Futures: Research Priorities for the 21st Century", 11-12 April 2013, Dublin, Ireland
- Ringler C., Bhaduri A., Lawford R. (2013), The nexus across water, energy, land and food (Welf): potential for improved resource use efficiency?, *Current Opinion in Environmental Sustainability*, Volume 5, Issue 6, December 2013, Pages 617-624, Issn 1877-3435

E' in corso di pubblicazione il primo volume di Giuseppe Barbero "Non tutto è da buttare via. Territorio, riforme, politica", della Collana Economia Applicata, Edizioni Agrireregionieuropa – Associazione "Alessandro Bartola"



Fourth Conference of the Italian Association of Agricultural and Applied Economics (AIEAA)

Ancona, June 11-12, 2015

**Innovation, productivity and growth:
towards sustainable agri-food production**

Information and contacts:

For more updated information and contacts: please refer to the at www.aieaa.org or email aieaa2015@univpm.it

BAE

Bio-based and Applied Economics

Bio-based and applied economics (Bae, Vol. 3 No.3 (2014))

Davide Viaggi

Abstract degli articoli pubblicati sul Vol. 3 No. 3 (2014) del Bae.

Bioteχνologie e strategie agroalimentari: opportunità, minacce e implicazioni economiche

Justus Wesseler¹

¹ Chair Agricultural Economics and Rural Policy, Wageningen University, Hollandsweg 1, 6706KN Wageningen, The Netherlands

La produzione di cibo utilizza diversi tipi di bioteχνologie, alcuni dei quali sono più controversi di altri. Il pubblico e il settore agroalimentare hanno sviluppato una serie di risposte per affrontare le loro preoccupazioni verso le bioteχνologie considerate controverse. In questo articolo verranno discusse le diverse strategie scelte dal settore agroalimentare in UE in risposta all'introduzione di nuove bioteχνologie nel complesso agroalimentare. Questo contributo si concentra sull'esempio dell'introduzione di colture geneticamente modificate e le risposte strategiche da parte dell'industria alimentare europea. La valutazione distingue tra produttori alimentari, trasformatori, commercianti al dettaglio di generi alimentari e consumatori. Il contributo si conclude con uno sguardo sul futuro del complesso agroalimentare europeo.

Un approccio multi-regione per stimare le conseguenze, in termini fiscali e a livello di azienda, del sostegno pubblico per la gestione del rischio nell'azienda agraria

Joseph Cooper¹, Benoît Delbecq²

¹ Economic Research Service, Usda, Washington DC, Usa

² Brechbill Farms, Auburn, Indiana, Usa

Nel 2014 il *Farm Act* degli Stati Uniti d'America ha previsto un nuovo programma per dare ai produttori agricoli sostegni economici alle produzioni a copertura delle *shallow losses* (perdite moderate) di reddito. Abbiamo sviluppato un approccio per esaminare la sensibilità della protezione del rischio di perdita dell'agricoltore rispetto a cambiamenti marginali nelle franchigie secondo diversi scenari del programma *shallow losses*. L'approccio a *copula* che abbiamo usato considera simultaneamente la correlazione tra prezzo e resa su tutte le contee Usa in cui si producono diverse colture principali. Abbiamo evidenziato che le indennità medie, secondo gli scenari del programma *shallow losses*, sono elastiche rispetto al premio medio di copertura del programma. Per stimare empiricamente dove una *shallow losses* è probabile che apporti benefici maggiormente ai produttori, abbiamo mappato, a livello di contea, il rapporto tra le indennità attese dal programma *shallow losses* e i premi dell'assicurazione sulla produzione agricola per mais, soia, cotone e grano vernino. Dato che la dipendenza delle code tra le densità delle rese individuali potrebbe variare nello spazio, abbiamo proposto un metodo per raggruppare le contee in una *t-copula* che ammette l'eterogeneità nelle dipendenze di coda.

Valutazione e governance dei Servizi Ecosistemici per il miglioramento dell'efficacia di gestione dei siti Natura 2000

D. Marino¹, P. Gaglioppa², U. Schirpke^{3,4}, R. Guadagno¹, A. Marucci¹, M. Palmieri¹, D. Pellegrino¹, N. Gusmerotti⁵

¹ University Consortium for Socioeconomic and Environmental Research (Cursa), Rome, Italy

² Regione Lazio, Rome, Italy

³ Institute for Alpine Environment, Eueac research, Bolzano, Italy

⁴ Institute of Ecology, University of Innsbruck, Innsbruck, Austria

⁵ Scuola Superiore Sant'Anna, Pisa, Italy

Il *network* Natura 2000 è la pietra angolare della strategia EU sulla biodiversità, finalizzata a fermare la perdita di biodiversità e di Servizi Ecosistemici. Tuttavia, in molti Stati Membri della UE, il livello di sviluppo ed applicazione dei piani di gestione e delle misure di conservazione dei siti Natura 2000 è molto basso, a causa delle modeste risorse finanziarie dedicate. Per questa ragione la gestione è generalmente poco efficace. Questo paper presenta un'evidenza preliminare dal progetto Life+ Mgn ed evidenzia i costi e i benefici associati a 2 (su 21) siti di studio Natura 2000 in Italia, al fine di illustrare un nuovo approccio di governance basato sulla valutazione qualitativa e quantitativa dei Servizi Ecosistemici. I risultati preliminari suggeriscono che la quantificazione dei costi e dei benefici collegati al *network* Natura 2000 è essenziale per raggiungere gli obiettivi dell'iniziativa Natura 2000 e per misurare l'efficacia del *management*.

Strutture e dinamiche delle reti di cooperazione transnazionale: alcune evidenze basate sui Gruppi d'Azione Locale in Veneto

Elena Pisani¹, Laura Burighel¹

¹ Dipartimento Territorio e Sistemi Agro-forestali (Tesaf), Università di Padova, Italy

L'articolo si pone l'obiettivo di valutare le strutture e le dinamiche dei progetti di cooperazione transnazionale promossi dai Gruppi di Azione Locale (Gal) in diversi periodi di programmazione (da Leader II a Asse Leader) utilizzando lo strumento della *Social Network Analysis* (Sna) in uno specifico caso studio: la Regione Veneto, in Italia. Sotto il profilo metodologico sono impiegati sia i classici indici di Sna, ma sono anche proposti degli indici innovativi, tesi a cogliere le peculiarità della cooperazione transnazionale: la densità disaggregata nel *network* e la centralità transnazionale del nodo. Gli indici possono essere utilizzati per quantificare quanto un *network* sia transnazionale e per misurare il possibile potere informativo acquisito da ogni nodo (Gal) attraverso i suoi contatti transnazionali. La metodologia, inoltre, può diventare uno strumento per le Autorità di Gestione per la valutazione della cooperazione transnazionale dei Gal.

Cambiamenti delle *performance* e della produttività degli istituti microfinanziari nella Nigeria del sud ovest

Musa A. Olasupo¹, Caroline A. Afolam², Adebayo M. Shittu², A.A.A. Agboola³

¹ Development Finance Office, Central Bank of Nigeria, Abeokuta, Ogun State, Nigeria

² Department of Agricultural Economics and Farm Management, Federal University of Agriculture, Abeokuta, Ogun State, Nigeria

³ Department of Mathematics, Federal University of Agriculture, Abeokuta, Ogun State, Nigeria

Il settore della micro-finanza in Nigeria si avvicina ad ottenere il livello desiderato di buona pratica secondo gli *standard* mondiali. Il presente lavoro indaga i cambiamenti nelle *performance* e nella produttività degli istituti di micro-finanza (Imf) nella Nigeria del sud ovest dal 2006 al 2010. In riferimento ai rapporti contabili degli Imf nell'area di studio, si rivela che solo il 16% del campione di Imf selezionato per l'indagine ha raggiunto il valore soglia Par del 5% nel periodo considerato. Si rivela, inoltre, che nel 2006 il 31% del campione presentava un rapporto debito/patrimonio netto al di sopra del valore soglia di 2. Tale percentuale è salita al 32% nel 2010. L'indice della produttività di Malquist evidenzia che la variazione nella produttività degli Imf si accompagna ad una fluttuazione nelle *performances* con un aumento dell'efficienza tecnica pura nel 2007 e nel 2009. Nel complesso, i cambiamenti nelle *performances* e nella produttività degli Imf nella Nigeria del Sud ovest mostrano l'esistenza di un sotto-settore con enormi potenzialità ma che necessita di un consolidamento per poter raggiungere gli obiettivi previsti.

Governance globale dei biocarburanti: un caso per la *governance* pubblica-privata?

Farhad Mukhtarov¹, Patricia Osseweijer², Robin Pierce³

¹ Ada University, Ahmadbey Aghaoglu Street, 11, Baku AZ1009, Azerbaijan

² Delft University of Technology, Julianalaan 67, 2628BC Delft, The Netherlands

³ Harvard Law School, 23 Everett St., Cambridge, MA 02138

Questo documento esamina lo stato attuale della *governance* globale dei biocarburanti e valuta i potenziali meccanismi regolamentari e non regolamentari per tale *governance*. Due sono i quesiti a cui si vuole rispondere:

- quali sono gli sforzi e le iniziative in corso nei confronti della *governance* globale dei biocarburanti;
- quale forma di *governance* globale può più probabilmente emergere nel campo delle bioenergie.

La conclusione a cui si giunge è che un processo di *institutional building* attraverso la *governance* privata ed i partenariati di attori non statali possono offrire un mezzo praticabile ed efficace di *governance*. Tuttavia, il primato di partenariati e di reti di *governance* globale implicano anche una serie di insidie da evitare, in particolare per quanto riguarda la legittimità e l'inclusione. Traendo insegnamento dai settori della politica forestale e marittima, chiudiamo con una serie di raccomandazioni politiche per migliori iniziative private e di partnership per la *governance* globale dei biocarburanti.

Note

¹ Letteralmente "perdite poco profonde".



Rete indipendente sulla politica agricola e di sviluppo rurale europea

Can **EU** CAP it?

CAP Pro

corso e-learning per studenti e professionisti sulla politica agricola comune

Obiettivi e struttura

Obiettivo generale del corso è apprendere e analizzare i dettagli tecnici della nuova politica agricola comune (PAC). Il programma comprende otto moduli didattici indipendenti (più un modulo introduttivo). Ogni modulo contiene una serie di "Skill Pills" (pillole formative) consistenti in brevi lezioni su argomenti specifici.

I partecipanti al corso hanno la possibilità di seguire le singole Skill Pills selezionando alcuni moduli o l'intero corso procedendo al proprio ritmo.

Ogni modulo contiene:

- un test d'ingresso per verificare la conoscenza iniziale;
- una serie di Skill Pills su temi specifici, seguite da test di verifica finalizzati a misurare le conoscenze acquisite, corredate con materiali bibliografici e altri riferimenti per facilitare l'approfondimento individuale;
- un questionario di valutazione, per verificare la qualità delle informazioni ricevute.

Tutti i materiali di base di CAP Pro sono in inglese (già disponibili online), italiano (online entro dicembre), francese e tedesco (online entro gennaio).

Contenuto del corso

Modulo 0 - Introduzione (Franco Sotte)

Breve panoramica degli obiettivi e presentazione del corso.

Modulo 1 - Il contesto generale (Roberto Esposti)

Descrizione degli obiettivi e del contesto nel quale si inquadra la nuova PAC.

Modulo 2 - Il bilancio (Emil Erjavec)

Questo modulo illustra il bilancio della PAC nell'ambito del budget complessivo dell'Unione europea e le soluzioni adottate per assicurare una equa ripartizione dei fondi. Sono trattati in questo modulo gli aspetti finanziari come la flessibilità tra pilastri e la convergenza tra gli Stati membri.

Modulo 3 - I pagamenti diretti (Andrea Bonfiglio, Franco Sotte)

Questo modulo descrive il nuovo sistema di pagamenti diretti presentando le sue componenti obbligatorie e facoltative (pagamento di base, pagamento per i giovani agricoltori, pagamento redistributivo, sostegno alle zone con vincoli naturali, sostegno facoltativo accoppiato e regime per i piccoli agricoltori). Il modulo tratta anche dei requisiti necessari per accedere agli aiuti diretti (soglie minime, agricoltore attivo, eco-condizionalità, pratiche agricole) e del processo di convergenza all'interno degli Stati membri.

Modulo 4 - L'OCM unica (Roel Jongeneel)

Questo modulo analizza gli strumenti della PAC finalizzati alla sicurezza alimentare e a sostenere la competitività degli agricoltori. Esso tratta le misure di mercato, i programmi per l'accesso al cibo, le norme di commercializzazione e a sostegno della qualità dei prodotti alimentari. Il modulo tratta anche le misure volte a favorire la cooperazione.

Modulo 5 - La politica di sviluppo rurale (Franco Sotte, Andrea Bonfiglio)

Qui ci si occupa del contributo della nuova PAC alla crescita economica delle zone rurali e alla riduzione delle disparità territoriali. Si analizzano gli obiettivi e le priorità, nonché le misure della politica di sviluppo rurale, il loro finanziamento e le modalità in cui si attua il coordinamento tra il Fondo Europeo Agricolo di Sviluppo Rurale e gli altri Fondi europei. Il modulo tratta dei programmi di sviluppo rurale, della creazione di reti, del monitoraggio e della valutazione.

Modulo 6 - Contesto internazionale (Alan Matthews)

In questo modulo, la PAC viene valutata nel quadro delle relazioni con il resto del mondo. Il modulo analizza il ruolo dell'UE nel commercio internazionale, gli effetti della PAC sui mercati mondiali, gli accordi commerciali internazionali e i loro effetti sull'agricoltura europea. Esso tratta anche di come l'Europa partecipa a perseguire la sicurezza alimentare a livello globale.

Modulo 7 - Implementazione nazionale della PAC (Autori vari)

Qui si descrivono ed esaminano le scelte assunte dagli Stati membri in attuazione della nuova PAC.

Modulo 8 - Il futuro della PAC (Franco Sotte, Andrea Bonfiglio)

Obiettivo di questo modulo è di trarre una sintesi ed una valutazione complessiva sulla PAC, analizzandone le prospettive future.

Ulteriori informazioni al sito www.caneucapit.eu



UNIVERSITÀ
POLITECNICA
DELLE MARCHE

Hanno collaborato alla realizzazione di questo numero:

Mario Adua, *Istituto Nazionale di Statistica (Istat)*
 Filiberto Altobelli, *Istituto Nazionale di Economia Agraria (Inea)*
 Giovanni Anania, *Università della Calabria, Dipartimento di Economia, Statistica e Finanza*
 Maria Andreoli, *Università di Pisa, Dipartimento di Scienze Agrarie, Alimentari e Agro-ambientali (Disaaa-a)*
 Francesca Baldareschi, *Slow Food Italia, Coordinamento nazionale progetto Presidi Slow Food*
 Fabio Bartolini, *Università di Pisa, Dipartimento di Scienze Agrarie, Alimentari e Agro-ambientali (Disaaa-a)*
 Giovanni Belletti, *Università di Firenze, Dipartimento di Scienze per l'Economia e l'Impresa*
 Matteo Benozzo, *Università degli Studi di Macerata*
 Emanuele Blasi, *Dott. Agronomo Ordine di Viterbo*
 Alessandro Brazzini, *Università degli Studi della Toscana, Dipartimento di Economia agroforestale e dell'Ambiente rurale, Dottorato di Ricerca in Economia e Territorio*
 Francesco Bruno, *Università degli Studi del Molise*
 Gianluca Brunori, *Università di Pisa, Dipartimento di Scienze Agrarie, Alimentari e Agro-ambientali (Disaaa-a)*
 Luca Cacchiarelli, *Università di Sassari, Dipartimento di Scienza della Natura e del Territorio*
 Anna Carbone, *Università della Toscana, Dipartimento di Scienze e Tecnologie per l'Agricoltura, le Foreste, la Natura e l'Energia*
 Valentina Cattivelli, *Éupolis Lombardia, Politecnico di Milano*
 Emilio Chiodo, *Università degli Studi di Teramo, Facoltà di Bioscienze e Tecnologie Agro-Alimentari e Ambientali*
 Cristina Chirico, *Confederazione Italiana Agricoltori (Cia)*
 Federica Cisilino, *Istituto Nazionale di Economia Agraria (Inea)*
 Chiara Corbo, *Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza, Scuola di Dottorato per lo studio del Sistema Agroalimentare "Agrisystem"*
 Laura Cutaia, *Enea*
 Davide D'Angelo, *Università della Toscana (Viterbo), Dipartimento di scienze e tecnologie per l'Agricoltura, le Foreste la Natura e l'Energia (Dafne) & Dipartimento di Economia e Impresa (Deim)*
 Roberto Esposti, *Università Politecnica delle Marche (Univpm), Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali*
 Marco Esti, *Università della Toscana, Dipartimento per l'Innovazione nei Sistemi Biologici, Agroalimentari e Forestali*
 Silvio Franco, *Università degli Studi della Toscana, Dipartimento Economia e Impresa*
 Tiziana Laureti, *Università della Toscana, Dipartimento di Economia e Impresa*
 Francesco Licciardo, *Lattanzio Advisory Public Sector*
 Martina Macconi, *Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza, Scuola di Dottorato per lo studio del Sistema Agroalimentare "Agrisystem"*
 Andrea Marescotti, *Università di Firenze, Dipartimento di Scienze per l'Economia e l'Impresa*
 Stefano Masini, *Coldiretti, Ambiente e Territorio*
 Miriam Mastromauro, *Unaprol scarl – Consorzio Olivicolo Italiano*
 Davide Menozzi, *Università degli Studi di Parma, Dipartimento di Scienze degli Alimenti*
 Marco La Monica, *Università degli Studi della Toscana, Dipartimento di Economia e Impresa (Deim)*
 Elisa Montesor, *Università di Verona, Dipartimento di Scienze Economiche*
 Cristina Mora, *Università degli Studi di Parma, Dipartimento di Scienze degli Alimenti*
 Maria Grazia Olmeo, *Università degli Studi di Sassari, Nucleo di Ricerca sulla Desertificazione*
 Francesco Pagliacci, *Università Politecnica delle Marche (Univpm), Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali*
 Nicolò Passeri, *Università della Toscana, Dipartimento di Economia Agroforestale e dell'Ambiente Rurale*
 Francesco Pecci, *Università di Verona, Dipartimento di Scienze Economiche*
 Gaetana Petriccione, *Istituto Nazionale di Economia Agraria (Inea)*
 Francesco Piras, *Istituto Nazionale di Economia Agraria (Inea)*
 Franco Rosa, *Università di Udine, Dipartimento Dial*
 Francesco Ruiu, *Università degli Studi di Sassari, Nucleo di Ricerca sulla Desertificazione*
 Maria Laura Ruiu, *Università degli Studi di Sassari, Dipartimento di Scienze Politiche, Scienze della Comunicazione e Ingegneria dell'Informazione, Nucleo di Ricerca sulla Desertificazione*
 Sabrina Sardo, *Università degli Studi di Sassari, Nucleo di Ricerca sulla Desertificazione*
 Roberta Sardone, *Istituto Nazionale di Economia Agraria (Inea)*
 Giovanna Seddaiu, *Università degli Studi di Sassari, Dipartimento di Agraria, Nucleo di Ricerca sulla Desertificazione*
 Marco Sini, *Università degli Studi di Sassari, Nucleo di Ricerca sulla Desertificazione*
 Giovanni Sogari, *Università degli Studi di Parma, Dipartimento di Scienze degli Alimenti*
 Alessandro Sorrentino, *Università della Toscana, Dipartimento di Economia e Impresa*
 Franco Sotte, *Università Politecnica delle Marche (Univpm), Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali*
 Francesca Valente, *Università degli Studi di Teramo, Facoltà di Bioscienze e Tecnologie Agro-Alimentari e Ambientali*
 Valerie Ganio Vecchiolino, *Slow Food Italia, Ufficio nazionale progetto Presidi Slow Food*



associazione **Alessandro Bartola**
studi e ricerche di economia e di politica agraria

c/o Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali
Università Politecnica delle Marche
Piazzale Martelli, 8
60121 Ancona
Segreteria: Anna Piermattei
Telefono e Fax: 071 220 7118
email: aab@univpm.it

Le procedure e la modulistica per diventare socio dell'Associazione "Alessandro Bartola" sono disponibili sul sito www.associazionebartola.it

www.associazionebartola.it
www.agriregionieuropa.it
www.agrimarche.europa.it

L'Associazione "Alessandro Bartola" è una organizzazione non profit costituita ad Ancona nel 1995, che ha sede presso il Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali dell'Università Politecnica delle Marche. Ha lo scopo di promuovere e realizzare studi, ricerche, attività scientifiche e culturali nel campo delle materie che interessano l'agricoltura e le sue interrelazioni con il sistema agroalimentare, il territorio, l'ambiente e lo sviluppo delle comunità locali. L'Associazione, nell'ambito di queste finalità, dedica specifica attenzione al ruolo delle Regioni nel processo di integrazione europea.

La denominazione per esteso, Associazione "Alessandro Bartola" - Studi e ricerche di economia e di politica agraria, richiama la vocazione dell'Associazione alla ricerca. Essa si pone il compito di promuovere la realizzazione e diffusione dei risultati scientifici nelle sedi (universitarie e non) con le quali si rapporta sul terreno della ricerca e nel cui ambito offre il proprio contributo. L'Associazione si pone anche il compito di rappresentare essa stessa una sede di ricerca innanzitutto per rispondere alle necessità di approfondimento scientifico dei propri associati e poi anche per divenire un referente scientifico per le istituzioni pubbliche e per le organizzazioni sociali.

Sono socie importanti istituzioni nazionali e regionali sia del mondo della ricerca che di quello dell'impresa, le principali organizzazioni agricole e professionali, docenti e ricercatori provenienti da diciannove sedi universitarie e imprese del sistema agroalimentare. Con gli associati vi è una stretta collaborazione per organizzare iniziative comuni a carattere scientifico. Oltre ai convegni e alle attività seminariali, realizzate anche in collaborazione con istituzioni europee, l'Associazione "Alessandro Bartola" investe notevoli risorse umane e materiali nella diffusione di lavori scientifici attraverso un articolato piano editoriale strutturato su più livelli.

Il materiale qui contenuto può essere liberamente riprodotto, distribuito, trasmesso, ripubblicato, citato, in tutto o in parte, a condizione che tali utilizzazioni avvengano per finalità di uso personale, studio, ricerca o comunque non commerciali e che sia citata la fonte. La responsabilità di quanto scritto è dei singoli autori.

Chi lo desidera può contribuire con un proprio articolo o commento ad articoli già pubblicati. Il relativo file va inviato all'indirizzo e-mail: redazione@agriregionieuropa.it, scrivendo nell'oggetto del messaggio "agriregionieuropa". I contributi valutati positivamente dai revisori anonimi e dal comitato di redazione saranno pubblicati nei numeri successivi della rivista. I lavori vanno redatti rispettando le norme editoriali pubblicate sul sito www.agriregionieuropa.it.