



Regione Umbria
Giunta Regionale

MUTAMENTI STRUTTURALI DELL'AGRICOLTURA UMBRA

Analisi censuaria nella prospettiva 2020

a cura di

Prof. Francesco Pennacchi

(Dipartimento di Scienze Economico-Estimative e degli alimenti
dell'Università degli Studi di Perugia)

Lo studio è stato realizzato dalla Regione Umbria in collaborazione con il Dipartimento di Scienze Economico-Estimative e degli Alimenti dell'Università degli Studi di Perugia.

Esso analizza i principali mutamenti strutturali dell'agricoltura umbra valutando i cambiamenti che si sono verificati nell'ultimo decennio.

Vengono altresì sviluppate tematiche connesse all'attuazione della nuova PAC nell'agricoltura umbra rispetto alla dinamica strutturale del decennio osservato nonché gli scenari e le prospettive da perseguire a sostegno dell'agricoltura e delle imprese umbre all'interno della Strategia Europa 2020 ed in particolare per quanto riguarda le priorità in materia di sviluppo rurale.

Per la realizzazione dello Studio è stato costituito un gruppo di lavoro interdisciplinare tra la Regione e il Dipartimento così composto:

per la Regione Umbria: Franco Garofalo / Marta Scettri / Donatella Lillacci / Rita Lalli / Sergio Capobianco / Sara Vernata

per l'Università di Perugia: Francesco Pennacchi / Angelo Frascarelli / Andrea Marchini / Francesco Musotti

Le elaborazioni presenti nel volume sono disponibili on line al seguente indirizzo Internet:
www.statistica.regione.umbria.it

Progetto grafico e Copertina: Giovanna Gattobigio

Stampa: Centro Stampa Giunta regionale Umbria

Perugia, Dicembre 2013

© 2013 by Regione Umbria
Tutti i diritti riservati

INDICE

PRESENTAZIONE	7
INTRODUZIONE	9
Capitolo 1 L'agricoltura umbra nel sistema economico e risorsa strategica per una moderna "bioeconomia".	13
Capitolo 2 Principali innovazioni metodologiche e organizzative del 6° Censimento Generale dell'agricoltura.	51
Capitolo 3 Dimensione economica e specializzazione produttiva delle aziende.	63
Capitolo 4 Strutture e lineamenti strategici aziendali.	91
Capitolo 5 La diversificazione delle attività agricole.	127
Capitolo 6 Le produzioni di qualità.	143
Capitolo 7 I giovani agricoltori e le loro aziende.	169
Capitolo 8 Le aziende agricole nelle filiere corte.	185
Capitolo 9 Le piccole aziende agricole.	229
CONCLUSIONI	251
Riferimenti bibliografici	265

PRESENTAZIONE

Fernanda Cecchini

Assessore alle Politiche agricole e agroalimentarie dello Sviluppo rurale della Regione Umbria

E' una fotografia con luci e ombre quella che emerge dai dati definitivi del sesto censimento generale dell'agricoltura. Tra gli elementi positivi sono da segnalare la crescita della dimensione media delle aziende, l'aumento del livello di scolarizzazione dei conduttori e quello dei giovani e delle donne e tra i conduttori stessi. Le zone d'ombra riguardano: il forte calo delle aziende, della la superficie agricola utilizzabile, della diminuzione delle colture arboree specializzate (in particolare vite e olivo) e del settore zootecnico, sia come numero di aziende che come numero di capi.

In particolare, il numero delle aziende agricole e zootecniche è calato di circa il 30% ma in misura minore rispetto alla media rilevata in Italia (- 32,4%); la SAU è diminuita del 12 per cento, con conseguente crescita della superficie media aziendale, che in Umbria si attesta sui 9 ettari. Ad accusare il calo più consistente sono soprattutto le piccole e piccolissime aziende, il cui numero si è ridotto in modo consistente. Il calo si fa sempre più contenuto via via che si sale di classe di superficie agricola, fino ad arrivare alle aziende da 20 a 30 ettari di SAU ed addirittura quelle tra 50 e 100 ettari che aumentano sensibilmente. In ogni caso, alle aziende più piccole rimane l'importantissimo ruolo di presidio diffuso sul territorio, necessario per arginare lo spopolamento delle zone montane e delle aree rurali più svantaggiate, per tutelare il paesaggio e frenare il dissesto idrogeologico. Alle aziende più grandi e strutturate va principalmente il ruolo di garantire l'approvvigionamento della catena alimentare per il fabbisogno dei consumi interni, per il prezioso export del made in Umbria, e non ultimo per l'impatto occupazionale che esse garantiscono.

La forma di conduzione più frequente rimane la conduzione diretta del coltivatore, con ben il 96% del totale. Solo il 3% delle aziende Umbre ricorre alla manodopera salariale. Dal punto di vista della forma giuridica, le aziende individuali sono calate del 32%; in aumento le forme societarie mentre le società cooperative sono in calo. In calo anche la conduzione dei terreni in proprietà mentre in aumento sono le aziende in affitto (+ 4%).

Rimangono principalmente gli uomini a condurre le aziende umbre, con quasi il 70% dei capi azienda, anche se si assiste ad un aumento delle donne. Il rinnovamento dei capi azienda è ancora lento in termini di età e titolo di studio: oltre il 44% ha più di 65 anni e solo il 13% meno di 40 anni e di questi in gran parte insediati negli anni grazie al Programma di Sviluppo Rurale dell'Umbria.

Oltre il 60% dei capi azienda ha la licenza media inferiore (solo il 2% non ha alcun titolo di studio) mentre la quota dei laureati sale e raggiunge il 10 % tra i conduttori.

Le aziende agricole Umbre sono inoltre caratterizzate da un quadro complesso di altre attività secondarie all'agricoltura: lavori conto terzi, agriturismo, lavorazione e trasformazione dei prodotti agricoli che in quest'ultimo censimento risultano presenti in maniera consistente. In tale ambito si segnala che l'Umbria si caratterizza per una buona presenza di imprese nel settore "bio", l'unico in cui, anche in questo periodo di crisi, si sono registrate performance positive: la % di superficie agricola biologica è pari al 9,5% della superficie agricola utilizzata, il 9° valore in Italia, e le aziende zootecniche biologiche sono 170 ogni 100mila abitanti, il 6° valore tra le regioni italiane.

In sintesi, quindi, in quest'ultimo decennio l'agricoltura dell'Umbria è cambiata. Il quadro è quello di un settore che mantiene una forte caratterizzazione, ma è tutt'altro che immutabile, capace di forti spinte in avanti ma che soffre soprattutto degli effetti dovuti alla crisi economica e finanziaria e alla volatilità dei prezzi delle commodity agricole.

Le scelte fatte dalla Regione nel settore agricolo, attuate principalmente con il Programma di Sviluppo rurale 2007-2013, sono state orientate dal un lato a sostegno della competitività e dell'innovazione delle imprese e dall'altro alla salvaguardia e alla tutela dell'ambiente e dei territori rurali, con l'obiettivo di contrastare l'abbandono dei terreni e di creare opportunità di lavoro soprattutto per i giovani. L'agricoltura che esce dal censimento può, infatti, essere considerata, oggi più di ieri, in grado di offrire opportunità concrete di lavoro non solo per i giovani e le donne ma anche per coloro che sono usciti dal mondo del lavoro a causa della crisi.

INTRODUZIONE

Franco Garofalo

Regione Umbria - Servizio Politiche Agricole, Produzioni vegetali e Sviluppo locale

La Regione Umbria, per lo svolgimento del 6° Censimento Generale dell'Agricoltura, ha scelto di partecipare alle attività censuarie secondo il cosiddetto modello ad "Alta partecipazione" assumendo in tal modo le funzioni di coordinamento delle operazioni censuarie sul proprio territorio. Tale scelta, sebbene particolarmente impegnativa in termini organizzativi, è stata assunta nella convinzione che si potessero ottenere vantaggi sia in termini di disponibilità dei dati raccolti che di qualità dei dati stessi essendo stati tutti verificati a livello regionale attraverso il lavoro svolto dall'Ufficio Regionale di Statistica, dalla Direzione regionale Agricoltura e dai funzionari e tecnici delle ex Comunità Montane.

Inoltre, la possibilità di avere a disposizione i dati raccolti a livello comunale ha il vantaggio di potere elaborare i dati stessi in "informazioni economiche" basilari per la progettazione e l'analisi degli interventi di politica agricola e di sviluppo rurale a livello regionale con evidenti riflessi positivi sulle attività programmatiche della Regione.

Infatti, nella definizione delle strategie regionali, i dati sull'universo delle aziende agricole divengono di fondamentale importanza per delineare il tessuto socio-economico di applicazione della nuova politica agricola comunitaria in Umbria ed individuare le migliori strategie e priorità da perseguire per il prossimo periodo di programmazione 2014-2020.

Questa pubblicazione, quindi, propone uno studio sulla struttura delle aziende agricole dell'Umbria attraverso la lettura dei risultati del 6° Censimento Generale dell'Agricoltura con l'intento di analizzare e valutare i principali "Mutamenti strutturali dell'Agricoltura Umbra" dell'ultimo decennio.

Lo studio è stato realizzato in collaborazione con il Dipartimento di Scienze economico-estimative e degli alimenti della Facoltà di Agraria di Perugia. Ciò non è una novità in quanto la collaborazione tra Regione e Dipartimento si è avviata fin dagli anni ottanta in occasione sia del 3°, 4° e 5° Censimento generale dell'Agricoltura ed ha consentito di analizzare e sviluppare i principali temi che emergevano dai dati dei precedenti censimenti.

Anche per il 6° Censimento si è quindi ritenuto opportuno continuare su

tale strada confermando la collaborazione con il Dipartimento intorno ad un progetto che ha come obiettivo non solo l'esame dei fenomeni strutturali accaduti in quest'ultimo decennio, in continuità con gli studi precedentemente effettuati, ma anche sviluppare ed analizzare tematiche connesse all'impatto che la nuova PAC può determinare nell'agricoltura umbra.

La pubblicazione si articola in 6 FOCUS:

Il primo, riguarda *“L'agricoltura umbra nel sistema economico e risorsa strategica per una moderna “bioeconomia”*. In tale ambito si analizza il ruolo che l'agricoltura ha giocato dall'82 ad oggi attraverso uno sguardo d'insieme dei dati degli ultimi quattro censimenti e si propone uno scenario sulle aspettative per l'agricoltura del domani nella nostra regione.

Il secondo focus descrive la *“Metodologia di rilevazione dei dati del 6° Censimento Generale dell'Agricoltura”* mettendo in evidenza il sistema assunto dalla Regione per il governo del processo di rilevazione dal punto di vista metodologico, tecnico ed organizzativo e le principali differenze con le passate tornate censuarie.

Il terzo focus propone lo studio della *“Dimensione economica e specializzazione produttiva delle aziende”*. Questa parte è incentrata sull'evoluzione delle caratteristiche strutturali delle aziende agricole nell'ultimo decennio attraverso una riaggregazione dei dati su base tipologica. Ciò fa emergere le tipologie produttive presenti a livello regionale per meglio orientare le politiche di settore e quelle per le principali filiere agroalimentari regionali.

Il quarto focus analizza le *“Strutture e lineamenti strategici aziendali”*. In tale focus le risultanze censuarie sono state riaggregate al fine di focalizzare i diversi fenomeni emergenti che possono consentire una lettura tipologica.

Il quinto focus si concentra sul tema della *“Diversificazione delle attività agricole”*. In tale ambito si analizzano imprese umbre che hanno riorientato l'attività agricola seguendo percorsi di diversificazione in diversi settore quali: agriturismo, vendita diretta, fattorie didattiche e sociali, agroenergie.

Il sesto e ultimo focus analizza *“Le relazioni con il mercato e le produzioni di qualità”* evidenziando la commercializzazione dei prodotti aziendali in Umbria in relazione alla tipologia di prodotto.

La pubblicazione termina, infine, con altri tre capitoli su temi di particolare importanza per la nuova PAC ed il futuro per la nostra regione e che riguardano:

- I giovani agricoltori e le loro aziende
- Le aziende agricole nelle filiere corte
- Le piccole aziende agricole

Temi questi particolarmente sentiti in questa fase di elaborazione nel nuovo PSR per l'Umbria 2014-2020 poiché rappresentato specifici "sotto-programmi" che possono essere presentati congiuntamente al nuovo programma di sviluppo rurale.

L'auspicio è che questa pubblicazione possa rappresentare un valido ausilio non solo per approfondire i principali mutamenti strutturali delle imprese agricole umbre intervenuti in questo ultimo decennio ma anche per contribuire alla individuazione di possibili linee strategiche da perseguire a livello regionale per la prossima programmazione dello sviluppo rurale 2012-2020 nel più ampio contesto della strategia Europa 2020.

CAPITOLO 1.

L'agricoltura umbra nel sistema economico e risorsa strategica per una moderna "bioeconomia".

Francesco Pennacchi

CAPITOLO 1.

L'agricoltura umbra nel sistema economico e risorsa strategica per una moderna "bioeconomia".

Francesco Pennacchi

1. La centralità dell'agricoltura

Un'affermazione ricorrente nel dibattito mondiale sul futuro dell'uomo è: la sfida alimentare riguarda tutto il pianeta e deve essere affrontata e gestita a livello globale. Certo, i problemi che attanagliano l'uomo dei nostri giorni in qualsiasi parte del mondo sono molti e si presentano in modo notevolmente diversificato nelle varie aree della Terra. La questione alimentare, anche se si propone con espressioni molto varie e richiede interventi altrettanto diversificati nei diversi Paesi, ha però un carattere semplice e universale: gli alimenti costituiscono il presupposto per la vita di qualsiasi uomo.

L'affermazione è assiomatica, anche se è noto che il suo contenuto è tutt'altro che rispettato. Poco meno di un miliardo di persone nel mondo ancora oggi soffre la fame e, per contro, più di un miliardo si deve confrontare con i problemi di salute legati all'obesità. Una situazione che non intacca minimamente la certezza dell'affermazione precedente, ma che esprime l'incapacità degli uomini a rispettare un altro dei principi che dovrebbe essere indiscusso e alla base del comportamento di ciascun uomo: l'equità distributiva delle risorse tra le persone che, insieme, abitano la Terra.

La sfida alimentare, pur con la necessità prioritaria di rispettare il principio detto, per essere risolta deve tener conto di diverse componenti di definizione, più o meno correlate con il principio stesso. L'aumento della popolazione mondiale è tra le più determinanti. Negli ultimi 50 anni, il numero degli abitanti del Pianeta è passato da circa 3 miliardi a circa 7 miliardi; ancora oggi, ogni anno vivono in più nel mondo circa 90 milioni di persone. Anche se il saggio medio di crescita annuale degli ultimi anni sta lentamente diminuendo, le stime delle Nazioni Unite indicano che nei prossimi 40 anni la popolazione mondiale potrebbe superare la soglia dei 10 miliardi di persone. Con variazioni molto differenti nelle varie realtà continentali; ad esempio, oggi, il saggio di crescita annuale della popolazione dell'Africa è 10 volte superiore a quello dell'Europa.

La capacità di incrementare la produzione di alimenti, dunque, continua a essere un obiettivo prioritario e indiscutibile per l'umanità. Una sfida che deve essere affrontata, sicuramente, attraverso le innovazioni tecnologiche generate dalla ricerca, ma che, per essere vinta, deve anche confrontarsi con diverse altre questioni. La perdita dei terreni fertili dedicati alla produzione degli alimenti è un fenomeno poco considerato, ma tutt'altro che marginale. Ogni anno, a livello mondiale, si perdono tra gli 8 e i 10 milioni di ettari di terre fertili, principalmente per fenomeni di erosione e di salinizzazione

degli stessi, ma anche per lo sviluppo edilizio delle città, la realizzazione di strade, ecc. La riduzione delle terre destinate alla produzione di alimenti è, inoltre, alimentata dalla domanda delle stesse per la produzione di biocarburanti. Dopo la crisi del 2008, a livello mondiale si è registrata una crescente richiesta che, secondo le stime dell'International Energy Agency, dai circa 40 milioni di ettari attuali potrebbe superare la soglia dei 100 milioni di ettari nei prossimi anni; avvicinandosi al 10% di tutte le superfici coltivate.

La sfida alimentare, inoltre, deve essere affrontata anche attraverso un ripensamento dei modelli di sviluppo sociale ed economico oggi prevalenti. Un ripensamento che sia in grado di migliorare l'accesso alla terra, anche con politiche che possano incrementare le bassissime percentuali di proprietari di terra, specie nei Paesi emergenti. Una revisione che, attraverso l'educazione, punti a sostenere la diffusione di diete alimentari più adeguate alle reali esigenze fisiologiche dell'uomo e, anche per questo, che realizzi una drastica riduzione degli sprechi alimentari. Un riesame che permetta di contrastare l'inconcepibile concentrazione aziendale in atto nell'industria e nel commercio degli alimenti e dei relativi mezzi di produzione, facendo sì che, a livello mondiale, poche decine di imprese controllino le decisioni da prendere per l'intero sistema alimentare. Un ripensamento che porti a rendersi conto che il processo di globalizzazione in atto: non può continuare a essere centrato sul liberismo sfrenato dell'economia e della finanza, senza considerare le esigenze elementari e reali delle persone; non può non considerare il ruolo centrale che può essere svolto dai processi di sviluppo locale; non si dimentichi dell'esigenza prioritaria di rispettare i principi essenziali di ordine etico e morale che dovrebbero essere alla base dello sviluppo equilibrato dell'uomo. Una verifica critica che permetta di dare una reale e dominante attenzione al fatto che i percorsi di sviluppo disegnati durante gli ultimi 50 anni si stanno scontrando con i limiti ecologici della Terra.

In sostanza, la possibilità di vincere la sfida alimentare è condizionata dalla capacità degli uomini di frequentare concretamente percorsi sostenibili delle proprie azioni. Un obiettivo che, per essere raggiunto, deve fare effettivo riferimento alla natura multi-dimensionale della sostenibilità; considerando, cioè, le necessità di realizzare azioni che siano in grado, contemporaneamente, di produrre ricchezza, di rispettare la qualità e le quantità delle risorse naturali, di essere eque in termini intra e inter-generazionali e di essere definite in modo democratico. In questi ultimi lustri sono moltissime le dichiarazioni istituzionali che convergono su tali necessità, a tutti i livelli territoriali, ma minime le politiche per soddisfarle.

In questo contesto, l'agricoltura ha, in tutto il mondo, un ruolo centrale per indirizzare lo sviluppo verso i traguardi della sostenibilità; prevalentemente per rispondere alla sfida alimentare, ma anche per le molteplici e diversificate funzioni che essa è in grado di svolgere per la società. Per adempiere a questo ruolo, il settore primario dovrà confrontarsi con molte delle questioni sopra ricordate, chiedendo che siano attivate politiche diversificate in funzione dei singoli contesti territoriali nei quali sono proposte.

I problemi che condizionano la vitalità dell'agricoltura nazionale sono vari; di essi si discuterà nelle pagine di questo volume. Uno se ne vuole ricordare in questa presentazione, quale punto di partenza per tentare di inquadrare il significato generale del volume stesso. Ci si riferisce alla estrema volatilità dei prezzi delle produzioni agricole che si sta manifestando sui mercati negli ultimi anni e che sta mettendo in pericolo la competitività e la vitalità delle imprese agricole italiane.

La questione ha diversi fattori determinanti; tra questi, quelli già ricordati del condizionamento finanziario alle politiche economiche e del cambiamento climatico in atto hanno un peso decisivo. La possibilità di affrontarla e di risolverla è complessa; secondo alcune interpretazioni, una direzione efficace potrebbe essere quella di costruire una governance globale delle questioni agricole e alimentari in grado di definire regole il più possibile condivise e di migliorare significativamente la trasparenza dei mercati mondiali. Certo è che, di fronte alla crescente polarizzazione in atto tra il ruolo delle istituzioni politiche e quello delle organizzazioni economiche, la capacità dei singoli Stati di governare gli eventi globali è notevolmente messa in discussione; piuttosto che governarli, sembra proprio che gli Stati siano sempre più impegnati a contrastare gli effetti sfavorevoli generati dagli eventi stessi. Per questo, la direzione ricordata ha avuto, almeno in termini teorici, una qualche attenzione. La complessità attuativa che la caratterizza, anche per la resistenza degli Stati a delegare una parte della propria sovranità a organismi sovranazionali, la rende tutt'altro che concreta, almeno nel breve e medio periodo.

Per superare il conflitto tra dichiarazioni concettuali ed esigenze reali rispetto alla necessità di superare il dominio incondizionato del mercato globale sulle scelte del settore primario, diventa sempre più evidente l'urgenza di andare oltre i condizionamenti ricordati in precedenza e, allo stesso tempo, di mettere in atto processi di governance che permettano un'interazione tra le numerose e varie dimensioni socio-economiche locali con quella globale. Il consenso sull'utilità operativa del modello di sviluppo glocal sta crescendo;

pensare globale e agire locale è il modo per affrontare i problemi dell'uomo, anche quelli dell'agricoltura. Gli obiettivi globali dello sviluppo sostenibile possono essere raggiunti in modo concreto solo con l'impegno delle comunità locali a perseguirli. A livello locale, infatti, è diretta la percezione dei problemi da affrontare ed è più semplice l'interazione tra i soggetti, pubblici e privati, che si devono impegnare a risolverli. E', così, possibile definire percorsi innovativi per un reale miglioramento delle condizioni economiche e sociali di tutti gli operatori del sistema stesso e, allo stesso tempo, considerare in modo concreto il rapporto tra attività umane e risorse naturali. Un modello da realizzare con una varietà di percorsi che permetta a ogni sistema di sfruttare la propria identità sociale, culturale, economica e ambientale. Un modello, in ogni caso, che non deve confinare il sistema locale come un'isola periferica rispetto al contesto che lo circonda, ma che deve cercare di essere aperto ai flussi economici, sociali e culturali che sono tipici di una società globale, in modo da promuovere le proprie specificità.

L'approccio dello sviluppo locale deve fare perno su una chiara convinzione politica degli operatori locali a sviluppare programmi interni in modo coordinato con le strategie globali, seguendo il modello di governance multilivello fortemente auspicato dall'Unione Europea già nel Libro bianco sulla governance europea del 2001 e, più di recente, nel Libro bianco sulla governance multilivello, redatto dal Comitato delle Regioni nel 2009. Per questo, a livello istituzionale, diventa fondamentale adottare modalità di governance volte a rafforzare il partenariato verticale (enti regionali e locali - governo nazionale e Unione europea) e quello orizzontale (enti regionali e locali - società civile), fondandole sulla legittimità democratica e sulla rappresentatività dei diversi attori coinvolti. I sistemi regionali, dunque, al centro del rinnovamento dei modelli di sviluppo, con un ruolo attivo negli schemi della governance multilivello che li veda impegnati a definire le politiche locali con un approccio sistemico che superi quello storico settoriale, ma anche pronti a promuovere in modo convinto una progettualità pubblica che sia animata da un'ampia e reale partecipazione di tutti gli attori locali. Definire politiche capaci di produrre, allo stesso tempo, miglioramenti di natura economica, ambientale e sociale rappresenta una strada difficile da percorrere, ma imprescindibile; una strada che può essere frequentata con successo solo se le diverse istanze sono ascoltate e prese nella dovuta considerazione, in modo che gli attori locali diventino autori delle decisioni e non solo utenti nei confronti dei quali si manifesta attenzione solo per la ricerca del consenso. Una partecipazione fondata sui principi della democrazia rappresentativa e della

democrazia partecipativa che permetta alle autorità elette e agli attori della società civile di collaborare per il bene comune, di individuare soluzioni per i vari problemi che siano efficaci e non generino conflitti tra le parti e di rispettare le regole definite da tutti gli attori del sistema per il funzionamento dello stesso. Un cambiamento da realizzare con strumenti e procedure efficaci a individuare i problemi da affrontare, a fissare i traguardi da raggiungere e a valutare i risultati raggiunti. Un cambiamento che, anche grazie a queste procedure, alimenti la fiducia reciproca tra le istituzioni e gli attori del territorio e tra tutti questi ultimi, in modo che i principi di cooperazione e solidarietà sociale, il senso di appartenenza a una comunità, il rapporto fiduciario tra amministrati e amministratori diventino principi di riferimento per frequentare con successo la strada dello sostenibile di sviluppo. Una sfida difficile da affrontare, ma che deve essere vinta nei prossimi anni. La speranza di poterla vincere è forte, ma per far sì che lo sviluppo locale sostenibile non resti un'espressione formale è necessario governarlo con strategie, programmi e politiche caratterizzate da una visione di lungo periodo e con una lungimiranza politica che superi le ragioni partitiche e/o gli interessi particolari.

Il presente volume rappresenta un elemento di documentazione e di interpretazione delle trasformazioni passate e delle condizioni attuali dell'agricoltura regionale, esso, in ogni caso, vuole rappresentare anche un contributo utile a che le politiche necessarie al settore per affrontare la sfida della competitività internazionale siano definite secondo i principi ora ricordati.

L'agricoltura, anche quella regionale, si propone entro confini funzionali molto più ampi e diversificati di quelli di qualche decennio fa. Essere imprenditore agricolo non significa svolgere solo le attività produttive secondo i canoni della massima produttività; la multifunzionalità che può caratterizzare il loro operato ha aperto agli stessi la strada a nuove opportunità economiche e sociali, direttamente retribuite dal mercato o compensate in termini sociali. Tutto ciò rende necessaria, anche a livello regionale, una sostanziale riconsiderazione del ruolo del settore agricolo, dedicando a esso la dovuta attenzione non solo per la sua connotazione produttiva, ma per dare il giusto peso alle funzioni positive che è in grado di svolgere per la qualità dell'ambiente, del paesaggio e degli stili di vita.

2. Lo scenario regionale

L'Umbria, negli anni passati, era caratterizzata dalla denominazione "città-regione". I presupposti di questo titolo erano individuati in una densità

abitativa tra le migliori d'Italia e, soprattutto, nelle sue caratteristiche policentriche determinate da un'equilibrata distribuzione delle attività economiche, delle infrastrutture e dei servizi sul territorio. L'immagine, nel tempo, si è sbiadita, complice la progressiva riduzione delle risorse pubbliche necessarie a mantenerla viva. Eppure, l'idea era ed è molto accattivante, in quanto lascia intravedere una possibilità di vita più equilibrata e a misura d'uomo di quella che si sta determinando. Ancora oggi i circa 900.000 abitanti, disponendo di circa 10.000 metri quadrati di superficie pro-capo e avendo la possibilità di vivere in un contesto paesistico tra i più belli d'Italia, hanno i presupposti per una vita equilibrata; la situazione economica e sociale non è, però, altrettanto entusiasmante.

In termini congiunturali, nel Documento Annuale di Programmazione 2013-2015 della Regione (DAP) si afferma: "il 2013 sarà ancora un anno di recessione, con un'ulteriore perdita di prodotto rispetto ad un 2012 che chiuderà probabilmente con un calo del Pil prossimo al 3 per cento." E ancora "la debolezza del ciclo economico si è tradotta in perdite di occupazione ed in un ulteriore calo del reddito reale delle famiglie". Una situazione che è ampiamente condizionata dalla crisi economica generale del 2008-2009 e dalle manovre di consolidamento di bilancio messe in atto dal Governo per rispettare gli impegni assunti in sede europea.

Una situazione che, come si legge nel DAP, è determinata anche dal protrarsi di alcune criticità regionali di medio e lungo periodo che hanno reso difficile all'Umbria di stare al passo con le economie più dinamiche del centro-nord del Paese. I dati presentati nel DAP lo evidenziano.

Tabella n. 2.1 – Saggi medi annui delle principali grandezze macroeconomiche Calcolati su valori a prezzi costanti 2005

	Umbria				Italia			
	1995-2011	1995-2008	2008-2009	2009-2011	1995-2011	1995-2008	2008-2009	2009-2011
Prodotto interno lordo	0,6	1,3	-7,7	0,9	0,9	1,3	-5,5	1,1
Consumi delle famiglie	0,9	1,5	-3	-0,8	1	1,3	-1,8	0,7
Valore aggiunto	0,7	1,2	-7,4	1,6	0,9	1,3	-5,6	1,3
<i>Agricoltura</i>	1	1,2	2,8	-1,2	0,3	0,6	-2,5	-0,3
<i>Industria</i>	-0,6	0,7	-19,5	1,7	0	0,7	-13,5	2,3
<i>Costruzioni</i>	0,3	1,3	-7,5	-1,8	0,3	1,5	-8,4	-3
<i>Servizi</i>	1,2	1,4	-3	1,7	1,2	1,6	-2,7	1,1

Fonte: Regione Umbria - Documento regionale annuale di programmazione 2013/2015

Non si rilevano differenze forti degli indicatori economici tra l'Umbria e l'Italia se si considera il periodo prima della crisi (1995-2008). Nell'anno della crisi, invece, i risultati sono nettamente peggiori in Umbria, soprattutto per l'industria, e tali da determinare nella Regione un rilancio più difficile negli anni successivi degli indicatori di risultato. Da sottolineare, in quest'ultimo periodo, la forte difficoltà di ripresa dei consumi e, per quanto concerne il settore agricolo, un calo dell'indicatore nonostante che dal 1995 al 2009 compreso si siano registrati valori sempre positivi.

La situazione dell'occupazione si propone con problemi altrettanto preoccupanti; soprattutto nel periodo post crisi.

Tabella n. 2.2 – Variazioni % medie annue degli occupati per settori di attività

Occupati	Umbria				Italia			
	1995-2011	1995-2008	2008-2009	2009-2011	1995-2011	1995-2008	2008-2009	2009-2011
Totale attività	1,1	1,52	-2,66	0,3	0,78	1,12	-1,65	-0,2
<i>Agricoltura</i>	-3,34	-2,55	-6,02	-7	-1,95	-2,14	-2,57	-0,36
<i>Industria</i>	0,06	0,76	-7,56	-0,5	-0,55	-0,03	-4,44	-1,89
<i>Costruzioni</i>	1,28	1,8	0,9	-1,8	1,37	2,16	-1,4	-2,29
<i>Servizi</i>	1,7	2,03	-1,4	1,1	1,35	1,65	-0,78	0,53

Fonte: Elaborazioni dati ISTAT - Occupazione per branca di attività economica (NACE Rev. 2)

Nel periodo pre-crisi (1995-2008) la situazione media regionale è migliore di quella nazionale. Una tendenza espressa da un calo strutturale dell'occupazione nel settore primario che si propone in modo coerente con la situazione nazionale e da incrementi migliori per i settori industriale e dei servizi. L'emergenza occupazione si manifesta in modo preoccupante nell'anno della crisi, con l'unica eccezione del settore costruzioni, che beneficia ancora dei riflessi della ricostruzione post-terremoto. Emergenza che permane nel periodo post-crisi per tutti i settori, con l'eccezione del settore dei servizi che, al suo interno, è ampiamente rappresentato dagli occupati nei servizi pubblici per i quali si manifesta una decisa garanzia occupazionale.

La situazione dell'occupazione, purtroppo, non dà segnali di miglioramento negli anni successivi a quelli considerati nella tabella. Secondo i rapporti dell'ISTAT, nel primo trimestre del 2013 la percentuale di umbri di-

soccupati ha raggiunto il 10,5%, circa 42 mila persone; il valore più alto degli ultimi 20 anni. Come in tutto il mondo, la fase di stagnazione dell'economia rende difficile la ripresa dell'occupazione; la nuova e forte preoccupazione che si inizia a proporre, non solo in Umbria, è che l'auspicabile ripresa economica potrebbe non essere accompagnata da un recupero dell'occupazione. Gli obiettivi di Europa 2020 diverrebbero così difficilmente raggiungibili.

In sostanza, la forte concorrenza imposta dalla globalizzazione e gli effetti connessi della crisi 2008-2009 stanno ponendo a dura prova il sistema socio-economico regionale. La sfida proposta da questi eventi è meglio sostenuta dalle imprese che erano caratterizzate da una struttura dimensionale e organizzativa migliori, da una migliore propensione all'innovazione e da maggior facilità di accesso al credito. Le realtà che non possedevano questi caratteri hanno subito negativamente il condizionamento degli eventi; soprattutto di quelli conseguenti alla crisi di cinque anni fa.

Prevedere quale sarà l'evoluzione dell'economia regionale è molto arduo; certo è che i processi di ristrutturazione settoriali e le relative politiche sociali ed economiche dovranno sempre più essere indirizzati a far sì che il livello di competizione delle imprese umbre si fondi sulla qualità dei prodotti realizzati, piuttosto che sul costo degli stessi. Per frequentare questa direzione, però, è necessaria una partecipazione più attiva e coesa di tutte le componenti del sistema Regione. Se così non fosse, aumenterebbero di molto le probabilità che la sfida per la competitività venga persa.

I pochi indicatori esposti per presentare lo stato di salute dell'economia regionale costituiscono, ancora oggi, i principali riferimenti utilizzati per valutare il livello di benessere di un sistema socio-economico. Sulla loro capacità di rappresentare il grado di benessere di un sistema sono cresciute numerose critiche che ne evidenziano l'inadeguatezza a dare evidenza alla complessità dell'obiettivo benessere. Per questo, non sono mancati in tutto il mondo tentativi di costruire nuovi modelli di valutazione del benessere. Senza entrare nel merito di questa interessante e proficua evoluzione, qui si vogliono solo ricordare i risultati di due di questi modelli, italiani, che permettono di esprimere valutazioni al livello delle singole regioni.

Il primo è il QUARS (Indice di Qualità dello Sviluppo Regionale)¹ che valuta il benessere definendo un indicatore di sintesi costruito considerando sette dimensioni dello sviluppo: ambiente (1), economia e lavoro (2), diritti

¹ Promosso dalla campagna Sbilanciamoci! - www.sbilanciamoci.org/quars/

e cittadinanza (3), istruzione e cultura (4), salute (5), pari opportunità (6) e partecipazione (7). Ogni dimensione è qualificata attraverso alcuni caratteri principali, quantificati, complessivamente, con 41 indicatori.

Le valutazioni per il 2011 sono particolarmente positive per la Regione Umbria che si posiziona al 3° posto nella speciale classifica tra le Regioni.

Tabella n. 2.3 - Indice di Qualità dello Sviluppo Regionale

Regioni	Quars 2011	1	2	3	4	5	6	7
Trentino A. A.	0,68	0,96	1,06	0,81	0,18	0,26	0,12	1,38
Emilia-R.	0,5	0	0,54	0,23	0,58	0,76	0,82	0,6
Umbria	0,45	0,01	0,68	0,2	0,64	0,69	1,14	-0,18
Toscana	0,43	0,26	0,74	-0,24	0,46	0,26	1,01	0,52
Valle Aosta	0,43	1,15	0,67	0,3	-0,64	-0,24	1,12	0,66
Friuli V. G.	0,36	0	0,65	0,62	0,46	0,7	-0,25	0,36
Veneto	0,33	-0,08	0,99	0,21	-0,33	0,45	0,51	0,54
Marche	0,32	0,03	0,67	0,43	0,36	0,1	0,47	0,15
Lombardia	0,31	-0,3	0,47	0,02	0,2	0,58	0,1	1,1
Piemonte	0,26	0,19	0,37	0,15	0,05	0,26	0,6	0,17
Liguria	0,14	-0,33	0,51	0,37	0,16	0,07	0,2	0
Lazio	0,02	-0,34	-0,14	-0,23	0,68	-0,19	0,16	0,18
Abruzzo	-0,02	0,32	0,29	0,39	-0,19	-0,4	-0,14	-0,44
Molise	-0,2	-0,27	-0,54	0,38	0,39	-0,29	-0,59	-0,52
Sardegna	-0,25	-0,16	-0,62	0,03	-0,2	-0,42	-0,1	-0,25
Basilicata	-0,36	0,03	-1,33	0,02	-0,46	-0,12	-0,52	-0,13
Puglia	-0,78	-0,69	-0,77	-0,68	-0,63	-0,7	-1,17	-0,82
Calabria	-0,79	-0,1	-1,67	-0,38	-0,51	-0,64	-0,97	-1,28
Sicilia	-0,9	-0,27	-1,52	-1,12	-0,69	-0,39	-1,22	-1,11
Campania	-0,92	-0,43	-1,05	-1,49	-0,51	-0,73	-1,3	-0,94

Fonte: Rapporto QUARS 2011

I valori positivi e negativi di ciascun indicatore esprimono valutazioni, rispettivamente, al di sopra e al di sotto della media delle regioni. Quanto più i valori si allontanano dallo zero, tanto più sono distanti dal valore medio. Le differenze di punteggio rappresentano, quindi, le differenze che intercorrono tra le Regioni nei diversi aspetti considerati. Si può, così, rilevare che il buon posizionamento finale della Regione è connesso particolar-

mente alle dimensioni economia e lavoro (2)² istruzione e cultura (4)³, salute (5)⁴ e pari opportunità (6)⁵. Particolarmente negativo, invece, il valore della dimensione partecipazione (7)⁶. Le analisi del QUARS sono disponibili dal 2004 e permettono di verificare, per ogni Regione italiana, come sono modificati i giudizi sullo sviluppo, considerando la sua natura complessa, rispetto alle valutazioni realizzate esclusivamente sulla ricchezza prodotta. I risultati di seguito esposti evidenziano la radicale differenza di posizionamento della regione Umbria rispetto alla classifica realizzata utilizzando solo il PIL pro-capite:

Anni	Posizione in base al PIL	Posizione in base al QUARS
2004	12	5
2006	12	5
2008	12	6
2011	12	3

I confronti intertemporali dei risultati permettono di individuare quali sono le condizioni di ciascun fattore che influenzano lo sviluppo. Ad esempio, limitando l'attenzione alle sole dimensioni e al confronto dei risultati degli anni 2008 e 2011, per l'Umbria si evidenzia quanto segue:

Dimensioni	Posizione nel 2008	Valore dimensione	Posizione nel 2011	Valore dimensione
Ambiente	7	0,14	8	0,01
Economia e lavoro	12	0,24	4	0,68
Diritti e cittadinanza	4	0,89	10	0,2
Istruzione e cultura	3	1,25	2	0,64
Salute	12	-0,23	3	0,69
Pari opportunità	4	0,7	1	1,14
Partecipazione	5	0,83	13	-0,18

² La dimensione è definita dai seguenti indicatori: Precarietà lavoro, Disuguaglianza dei redditi (indice Gini), Tasso disoccupazione e Povertà relativa delle famiglie.

³ La dimensione è definita dai seguenti indicatori: Ecosistema scuola, Mobilità Universitaria, Partecipazione scuola superiore, Diffusione di biblioteche, Grado di istruzione, Spesa per teatro e musica.

⁴ La dimensione è definita dai seguenti indicatori: Assistenza domiciliare anziani, Migrazioni ospedaliere, Prevenzione, Soddisfazione servizio sanitario, Liste d'attesa, Mortalità evitabile.

⁵ La dimensione è definita dai seguenti indicatori: Consultori, Partecipazione politica delle donne, Partecipazione al mercato del lavoro delle donne, Asili nido.

⁶ La dimensione è definita dai seguenti indicatori: Diffusione di quotidiani, Organizzazioni di volontariato, Partecipazione al volontariato, Affluenza alle elezioni, Difensore Civico

Indicazioni fondamentali per approfondire, attraverso l'analisi dell'evoluzione dei valori degli indicatori elementari che caratterizzano ciascuna dimensione, i motivi alla base dei cambiamenti e per attivare appropriate politiche di miglioramento.

Il secondo modello è molto più recente ed è il frutto di un lavoro congiunto di CNEL e ISTAT che hanno costituito il "Comitato di indirizzo sulla misura del progresso della società italiana" e, in questo ambito, hanno sviluppato un metodo di misurazione multidimensionale del Benessere equo e sostenibile (BES) riferito alle singole Regioni. Il metodo è fondato su 12 domini, ognuno dei quali caratterizzato da un insieme di indicatori rappresentativi, facilmente reperibili dalle fonti statistiche ufficiali. In complesso, il metodo BES utilizza 134 indicatori elementari. Il 14 marzo 2013 sono stati presentati i primi risultati del BES; la consultazione di questi è possibile on-line⁷. Al momento, il metodo non definisce un indicatore generale che sintetizzi la posizione di ciascuna Regione in funzione dei 134 indicatori; ciò per scelta dei responsabili del modello stesso che ritengono che aggregare domini estremamente articolati in una misura unica del benessere potrebbe fornire indicazioni poco significative.

La ricchezza di informazioni acquisibili con i metodi ricordati li rende strumenti molto efficaci per monitorare le condizioni economiche, sociali e ambientali di ogni Regione italiana e, in tal modo, per informare i cittadini e per indirizzare le decisioni politiche. A tale proposito nel rapporto Stiglitz si ricorda: "Ciò che misuriamo influenza quello che facciamo; e se le nostre misurazioni sono irregolari, le decisioni possono essere distorte"⁸. Se si concorda che il PIL è un indicatore irrealista e obsoleto per frequentare percorsi di sviluppo sostenibile, è indispensabile abbandonare i metodi che si basano su di esso.

Certo, questi nuovi metodi sono solo strumenti e a poco servono se, ad esempio, le agenzie di rating continueranno a utilizzare il PIL quale principale indicatore di riferimento e se la stessa società non si renderà conto dell'esigenza reale di un nuovo modello di sviluppo. Le crisi alimentare, energetica e ambientale, finanziaria, economica, sociale degli ultimi anni dovrebbero essere sufficienti a incentivare tutti a richiedere con forza che questa esigenza

⁷ www.misuredelbenessere.it

⁸ Rapporto della Commissione Sarkozy su Misura della performance dell'economia e del progresso sociale, coordinata dai premi Nobel Joseph E. Stiglitz e Amartya Sen e da Jean-Paul Fitoussi.

sia soddisfatta.

La possibilità di realizzare un nuovo modello di sviluppo delle società che sia fondato su un uso razionale delle risorse naturali e su una più equa distribuzione della ricchezza è un percorso non facile che richiede tempi non brevi, una critica sostanziale all'incondizionata fiducia sulle capacità del mercato di generare le condizioni di ottimo benessere sociale e, soprattutto, percorsi partecipati a livello locale per definire gli obiettivi di sviluppo realmente sostenibili, per selezionare politiche efficaci a centrare le mete e per la valutazione dei risultati raggiunti. Oggi, immersi in un periodo di crisi che le attuali generazioni non conoscevano, parlare di un benessere indagato in tutte le sue componenti potrebbe sembrare una fantasia inopportuna. Bisogna, però, iniziare a frequentare questo percorso, altrimenti ci si verrebbe a trovare immersi nella classica situazione del "cane che si morde la coda" che, se non abbandonata, rischia di aggravare ulteriormente la qualità della vita delle persone e la salute del Pianeta. L'agricoltura umbra è un settore importante per lo sviluppo economico regionale e dovrà essere indirizzata per contribuire alla messa in atto di tale modello. Lo sviluppo di filiere agro-industriali di qualità; la sua capacità di attrarre giovani; il suo ruolo di mantenere elevata la qualità del paesaggio e, quindi, di essere fattore importante per il turismo; sono alcuni dei caratteri sui quali dovranno puntare le politiche regionali per valorizzarne ulteriormente il ruolo all'interno di un rinnovato quadro di programmazione regionale che sia particolarmente attenta all'esigenza di cambiare rotta. Ben consapevoli delle difficoltà che si presentano per avere a disposizione le risorse necessarie allo scopo, l'impegno della Regione dovrà essere rivolto a cogliere al meglio tutte le possibilità messe a disposizione dai programmi europei, anche realizzando politiche il più possibile integrate tra i vari settori. Un'ultima considerazione, utile anche per favorire l'esigenza di cambiare rotta, riguarda la natura delle fonti informative utilizzate in questo lavoro. I Censimenti dell'agricoltura sono stati sicuramente una preziosa forma di conoscenza dell'evoluzione strutturale del settore primario e, quindi, un utile riferimento per decidere. Oggi, però, di fronte al dinamismo che caratterizza l'evoluzione degli eventi, anche quelli strutturali, il grande impegno sostenuto dal Paese ogni dieci anni per avere tali informazioni rende lo strumento censuario molto meno efficace del passato. Per questo, non si può che auspicare che trovi rapida attuazione quanto annunciato dall'ISTAT in merito alla prossima costruzione di un archivio statistico delle aziende agricole e di uno delle persone fisiche e delle famiglie. Questa direzione, infatti, permetterà di costruire una sorta di censimento continuo per avere informa-

zioni generali in tempi brevi e, grazie alle possibili indagini campionarie, per conoscere aspetti puntuali delle agricolture locali. Passaggi indispensabili a che le scelte politiche dei sistemi locali possano essere razionali.

3. L'evoluzione dell'agricoltura nel tempo trascorso

Nei capitoli successivi è dato ampio spazio alla presentazione e all'interpretazione dei risultati del 6° Censimento generale dell'agricoltura; per introdurre alla loro lettura inserendoli in un contesto temporale lungo, di seguito sono esposte alcune informazioni relative agli ultimi trenta anni. Una lettura che mette a confronto l'evoluzione dell'agricoltura regionale con quella media nazionale; un confronto che può essere utile per meglio interpretare le trasformazioni regionali e, in tal modo, per individuare politiche adeguate a valorizzare il ruolo e le funzioni del settore. Le indicazioni presentate sono dedotte principalmente dai risultati degli ultimi quattro Censimenti generali dell'agricoltura, a partire dal 3°, del 1982, sino al 6°, del 2010; sono utilizzate anche alcune serie storiche disponibili nella banca dati dell'ISTAT.

3.1. Uno sguardo d'insieme...

Nel corso degli ultimi 30 anni, all'interno del percorso evolutivo dello sviluppo sociale ed economico del Paese, il settore primario è stato caratterizzato da una intensa trasformazione strutturale ed economica.

Tabella 3.1.a – Indicatori strutturali ed economici del settore agricoltura, foreste e pesca. Umbria (Valori economici a prezzi costanti 2005)

UMBRIA	1982	1990	2000	2010
SAU (ettari)	418.056	395.760	366.393	326.877
Occupati in agricoltura (000)	41,8	27,6	21,8	12,3
Produzione totale (000 euro)	713.492	706.599	743.314	684.063
Produzione/SAU (euro)	1.707	1.785	2.029	2.093
Consumi intermedi/SAU (euro)	1.109	1.004	982	971
VA/SAU (euro 2005)	692	865	1.129	1.291
VA agricoltura/VA economia regionale	n.d.	2,41	2,38	2,39
Produzione/ occupati (euro)	17.069	25.601	34.097	55.615

Fonte: Dati strutturali – ISTAT, 3°, 4°, 5° e 6° Censimenti dell'Agricoltura
 Dati economici – Elaborazioni su dati ISTAT, I.Stat, Conti nazionali

Tabella 3.1.b – Indicatori strutturali ed economici del settore agricoltura, foreste e pesca. Italia (Valori economici a prezzi costanti 2005)

ITALIA	1982	1990	2000	2010
SAU (ettari)	15.832.613	15.025.954	13.181.859	12.856.048
Occupati in agricoltura (000)	2.488,60	1.689,90	1.102,90	974,5
Produzione totale (000 euro)	41.670.408	42.937.172	48.719.444	46.576.237
Produzione/SAU (euro)	2.632	2.858	3.696	3.623
Consumi intermedi/SAU (euro)	1.328	1.368	1.473	1.448
VA/SAU (euro)	1.370	1.546	2.228	2.174
VA agricoltura/VA economia nazionale	2,79	2,56	2,39	2,18
Produzione/ occupati	16.745	25.408	44.174	47.795

Fonte: Dati strutturali – ISTAT, 3°, 4°, 5° e 6° Censimenti dell'Agricoltura
 Dati economici – Elaborazioni su dati ISTAT, I.Stat, Conti nazionali

La progressiva riduzione della superficie agricola utilizzata (SAU) è stata accompagnata da un'intensa contrazione degli occupati; in termini relativi, le trasformazioni regionali sono state più accentuate di quelle medie nazionali. Gli effetti non si sono trasferiti in modo lineare sui valori della produzione totale che, grazie ai processi innovativi e ai miglioramenti organizzativi delle imprese, è continuata a crescere. Solo nell'ultimo anno di riferimento si rileva una diminuzione della produzione totale, sia a livello nazionale che regionale, connessa alle tensioni di mercato manifestatesi in questi ultimi anni. Le trasformazioni organizzative e innovative del settore hanno fatto sì che la produttività della terra sia cresciuta in modo continuo, con incrementi maggiori a livello nazionale rispetto a quelli dell'Umbria.

Una differenza di rilievo tra i due contesti si rileva nei consumi intermedi per unità di superficie; in Umbria si riducono in modo costante (100 nel 1982; 87,6 nel 2010), mentre quelli medi nazionali si incrementano in modo continuo (100 nel 1982, 109,1 nel 2010). La tendenza regionale, molto realisticamente, è l'espressione di una progressiva semplificazione della tipologia produttiva del settore. Allo stesso tempo, quest'ultima evoluzione ha permesso all'agricoltura umbra di recuperare in parte il divario della redditività del settore esistente all'inizio degli anni ottanta rispetto alla situazione nazionale (VA/SAU Umbria su VA/SAU Italia, nel 1982 pari al 50% e nel 2010 pari al 61%). La positiva capacità produttiva del settore, in ogni caso, non ha impedito di far diminuire il suo peso relativo rispetto alla creazione totale di

ricchezza; soprattutto a livello nazionale, l'indicatore valore aggiunto dell'agricoltura su valore aggiunto totale diminuisce costantemente.

I trend occupazionali del settore, rilevati dalle statistiche sul lavoro dell'ISTAT, sono quelli tipici di un sistema economico che si sviluppa lungo direzioni post-industriali. Gli occupati agricoli in Italia sono diminuiti, dal 1982 al 2010, del 60,8%; situazione ancora più severa si registra in Umbria con una riduzione del 70,6%. Tale evoluzione ha fatto sì che, in relazione ai risultati economici ricordati, si sia definita una crescita decisa della produttività del lavoro lungo tutto il periodo considerato; più marcata in Umbria rispetto alla media nazionale, soprattutto durante l'ultimo periodo in funzione dell'altrettanto importante diminuzione degli occupati registrata in Regione dal 2000 al 2010. Da rilevare che, nonostante la situazione occupazionale generale nel sistema Paese e nella Regione sia andando nettamente peggiorando dopo il 2010, le più recenti rilevazioni trimestrali dell'ISTAT sulle forze lavoro mettono in evidenza come l'agricoltura in molte regioni, Umbria compresa, riesca a mantenere i propri lavoratori; addirittura con incrementi del lavoro dipendente. Un dato che, nonostante tutti i problemi che condizionano la vitalità delle imprese, permette di ricordare il ruolo centrale che il settore può svolgere per il rilancio sociale ed economico del Paese e della Regione.

3.2. ... la situazione strutturale

Oltre alle variazioni già evidenziate, nel corso degli ultimi trenta anni i cambiamenti strutturali nel settore sono stati influenzati dai cambiamenti socio-economici del sistema e, a loro volta, hanno generato evoluzioni altrettanto significative dei risultati economici settoriali e delle imprese⁹.

Innanzitutto, il numero delle aziende. In Umbria si è ridotto del 38,6% (il 47% nelle aree di montagna), in modo meno consistente di quanto avvenuto nella situazione nazionale (48,3%). Tra l'altro, con la riduzione che, a differenza della situazione nazionale, è avvenuta in modo prevalente nel corso dell'ultimo decennio.

Tabella 3.2 – Numero delle aziende rilevate dai Censimenti dell'agricoltura

	1982	1990	2000	2010
Umbria	58.989	55.327	51.696	36.244
N.I.	100	93,8	87,6	61,4
Italia	3.133.118	2.848.136	2.396.274	1.620.884
N.I.	100	90,9	76,5	51,7

⁹ I dati presentati nelle tabelle di questo paragrafo sono dedotti, salvo diversa indicazione, da: ISTAT, 3°, 4°, 5° e 6° Censimenti dell'Agricoltura.

Le variazioni delle consistenze aziendali, sia a livello nazionale che regionale, hanno interessato principalmente le aziende di minore dimensione.

Tabella 3.3 – N.I. del numero delle aziende per classi di SAU

Umbria	fino 2,99 ha	da 3 a 9,99 ha	da 10 a 29,99 ha	da 30 a 49,99 ha	da 50 a 99,99 ha	100 e più ha	Totale
N° aziende al 1982	37.290	13.699	5.802	957	719	522	58.989
1982	100	100	100	100	100	100	100
1990	93,9	93,9	90,7	97,7	102,2	97,9	93,8
2000	89,4	83,6	82,2	102,4	98,2	88,3	87,6
2010	52,6	72,9	78,5	104,2	96	80,5	61,4

Italia	fino 2,99 ha	da 3 a 9,99 ha	da 10 a 29,99 ha	da 30 a 49,99 ha	da 50 a 99,99 ha	100 e più ha	Totale
N° aziende al 1982	2.170.368	674.545	214.286	35.973	23.737	14.209	3.133.118
1982	100	100	100	100	100	100	100
1990	90,9	88	95,7	105,1	104,1	96,1	90,9
2000	78,2	66,7	81,9	102	100,9	88,6	76,5
2010	45,9	55,2	77,8	113,7	123,1	109	51,7

In particolare, la contrazione è decisa per le aziende sotto i 3 ettari di SAU, con l'effetto di un buon contenimento del fenomeno della polverizzazione aziendale. In ogni caso, le classi sotto i 3 ettari continuano a essere le più rappresentate numericamente; al 2010, in Umbria sono ancora 19.599, pari al 54,1% delle totali e in Italia circa 996 mila, pari al 61,4% delle aziende complessive.

A livello nazionale, aumentano le aziende comprese in tutte le classi superiori ai 30 ettari, mentre, in Umbria, si incrementa solo il numero delle aziende comprese nella classe 30-49,99 ettari; tra l'altro, con una riduzione non trascurabile di quelle sopra 100 ettari. Un probabile segnale, quello dell'evoluzione regionale, delle difficoltà che ha incontrato l'agricoltura umbra ad affrontare i diversi problemi generali del settore.

La tendenza generale di riduzione delle aziende presenti nelle classi medie e la connessa polarizzazione tra piccole e grandi aziende rappresenta, seppure indirettamente, un'indicazione della diversificazione fra i ruoli delle

tipologie aziendali; produttivo e occupazionale, per quelle più strutturate, sociale e politico, per le altre.

La lettura di quanta superficie totale è occupata dalle aziende presenti nelle varie classi di ampiezza permette qualche ulteriore considerazione.

Tabella 3.4 – % della superficie totale occupata dalle aziende per classi di SAU

UMBRIA - Aziende	1982	1990	2000	2010
con meno di 3 ha di SAU	8,9	9,2	9,8	7,8
con più di 2,99 e meno di 10 ha di SAU	16,2	16	15,5	16,3
con più di 9,99 e meno di 30 ha di SAU	20,7	20,6	19,8	22,7
con più di 29,99 e meno di 50 ha di SAU	9	8,5	9,1	10,7
con più di 49,99 ha di SAU	45,3	45,6	45,8	42,6
Totale	100	100	100	100

ITALIA - Aziende	1982	1990	2000	2010
con meno di 3 ha di SAU	15,2	14,6	13,3	9,3
con più di 2,99 e meno di 10 ha di SAU	20,4	19,1	16,9	15,4
con più di 9,99 e meno di 30 ha di SAU	19,4	19,7	19,7	20,4
con più di 29,99 e meno di 50 ha di SAU	7,8	8,3	9,4	11,2
con più di 49,99 ha di SAU	37,1	38,3	40,7	43,7
Totale	100	100	100	100

A livello nazionale, alla progressiva riduzione numerica delle aziende delle classi sotto i 10 ettari, per le stesse classi si definisce una riduzione di circa il 10% della superficie occupata. In Umbria, invece, tale corrispondenza non si manifesta; la superficie occupata dalle aziende sotto i 10 ettari di SAU rimane praticamente immutata. Rilevando, l'ISTAT, la superficie agricola occupata, ciò sta a dire che la riduzione di quel 48% circa di aziende sotto i 3 ettari rilevata nel trentennio ha interessato unità prevalentemente residenziali. Anche per le altre classi di SAU, in Umbria, non si rilevano significative variazioni nei valori del peso relativo della superficie totale occupata dalle

varie classi; per contro, a livello nazionale, le aziende comprese nelle classi superiori a 30 ettari di SAU guadagnano, nel corso del periodo considerato, circa il 10% della superficie. Un possibile segnale, per la Regione, di una bassa mobilità della terra.

A proposito della SAU, da rilevare la parte della stessa che è irrigata.

Tabella 3.5 – Aziende con superficie irrigata e relative superfici

UMBRIA	1982	1990	2000	2010
N° aziende con superficie irrigata	10.010	6.614	10.705	3.109
<i>% su totale aziende</i>	17	12	20,7	8,6
Ettari di superficie irrigata	33.428	23.780	32.089	20.011
<i>% su SAU totale</i>	8	6	8,8	6,1

ITALIA	1982	1990	2000	2010
N° aziende con superficie irrigata	827.517	675.543	714.791	398.979
<i>% su totale aziende</i>	26,4	23,7	29,8	24,6
Ettari di superficie irrigata	2.510.554	2.616.249	2.462.486	2.418.921
<i>% su SAU totale</i>	15,9	17,4	18,7	18,8

Si rileva una decisa differenza tra le tendenze medie nazionali e quelle regionali, con una forte riduzione in Umbria sia delle aziende interessate all'irrigazione che degli ettari irrigati. Questi eventi si manifestano soprattutto negli ultimi dieci anni e lasciano ipotizzare una semplificazione degli ordinamenti produttivi regionali.

Le variazioni aziendali rappresentate sono state accompagnate anche da mutamenti delle forme di conduzione aziendale.

Tabella 3.6 – Aziende per forma di conduzione

UMBRIA	1982	1990	2000	2010
Conduzione diretta del coltivatore	53.803	52.362	47.827	34.814
Conduzione con salariati	2.862	2.563	3.822	1.208
Altre forme di conduzione	2.324	402	47	222

ITALIA	1982	1990	2000	2010
Conduzione diretta del coltivatore	2.934.139	2.725.186	2.268.960	1.546.507
Conduzione con salariati	145.951	110.883	125.311	66.490
Altre forme di conduzione	53.028	12.067	2.003	7.887

La riduzione generale del numero delle aziende registrate nei trenta anni si trasferisce a tutte le forme di conduzione. In ogni caso, al 2010, il 96,1% delle aziende umbre era caratterizzato dalla conduzione diretta del coltivatore (a livello nazionale, il 95,4%); forma di conduzione che al 1982 era pari al 91,2% (a livello nazionale, il 93,7%). La concentrazione verso le aziende a conduzione diretta ha influenzato anche le entità delle relative superfici coltivate; in Umbria, la SAU gestita dalle aziende a conduzione diretta del coltivatore rispetto alla totale passa dal 60,8% del 1982 al 77% del 2010 (a livello nazionale dal 77,7%, all'82,8%). Se ne può derivare una qualche indicazione sulla maggiore capacità delle aziende a conduzione diretta a sostenere il confronto con i tanti ostacoli che si sono proposti in questi anni alla vitalità delle stesse. Un'indicazione interessante si ottiene dalla distribuzione aziendale per titolo di possesso dei terreni.

Tabella 3.7 – % del possesso della SAU per forma di conduzione e di possesso

UMBRIA

Diretta del coltivatore	1982	1990	2000	2010
<i>solo in proprietà</i>	78,7	76,9	63,6	47,2
<i>solo in affitto</i>	3,6	5,3	6,9	16,9
<i>proprietà e affitto</i>	17,7	17,8	21,7	26,7
Con salariati				
<i>solo in proprietà</i>	81,9	77,2	72,3	43,8
<i>solo in affitto</i>	3,1	7,2	8,7	17,3
<i>proprietà e affitto</i>	15	15,6	14,1	28,5

ITALIA

Diretta del coltivatore	1982	1990	2000	2010
<i>solo in proprietà</i>	65,2	66,1	59,6	42,2
<i>solo in affitto</i>	6,7	5,6	5,8	10,5
<i>proprietà e affitto</i>	28,1	28,3	25,6	29,4
Con salariati				
<i>solo in proprietà</i>	86,3	82,6	77,2	47,8
<i>solo in affitto</i>	4,1	5,6	7,1	15,4
<i>proprietà e affitto</i>	9,5	11,9	10,6	22,8

Si rileva che, per entrambe le forme di conduzione e in ambedue i contesti territoriali, si riduce in modo molto deciso la forma "solo in proprietà" a vantaggio, in modo variabile, del "solo affitto" e della forma mista "proprietà e affitto". Forme di possesso, queste ultime, la cui somma si avvicina molto a quella della proprietà esclusiva e, nel caso della conduzione a salariati in Umbria, la supera. Tra l'altro, a partire dal 2000, l'ISTAT ha monitorato anche altre forme di possesso che considerano l'opzione "uso gratuito" (da solo o combinato con le tradizionali forme di possesso). Ebbene, l'insieme di queste ultime ha raggiunto valori molto importanti nel 2010, pari a circa il 10% in Umbria e a più del 15% in Italia. Addirittura, in Italia, nel 2010 la forma di esclusivo uso gratuito ha raggiunto i valori di 4,2% nelle aziende classificate a salariati e il 3,8% in quelle a conduzione diretta. Il fenomeno, di certo legato alle difficoltà di acquisire e/o mantenere in proprietà un patrimonio terriero che ha raggiunto valori troppo alti rispetto alla capacità reddituale media che riesce a garantire, rappresenta un segnale di mobilità dei capitali fondiari che costituisce un importante contributo al processo di ammodernamento delle strutture aziendali e alla vitalità delle imprese.

All'interno delle principali forme di conduzione, nel corso dei trenta anni si è modificato anche l'impegno lavorativo, espresso in giornate di lavoro effettuate.

Tabella 3.8 – Giornate di lavoro nelle aziende per forma di conduzione e relativi numeri indice

Umbria	1982	1990	2000	2010
Tutte le aziende	11.850.010	7.285.044	6.154.176	4.283.722
N.I.	100	61,5	51,9	36,1
Aziende a conduzione diretta	9.188.076	5.924.749	5.439.833	3.636.352
N.I.	100	64,5	59,2	39,6
Aziende salariati	1.594.212	1.248.981	708.912	610.129
N.I.	100	78,3	44,5	38,3

Italia	1982	1990	2000	2010
Tutte le aziende	601.084.460	428.613.660	327.265.421	250.806.040
N.I.	100	71,3	54,4	41,7
Aziende a conduzione diretta	533.427.053	394.391.899	304.102.880	223.124.185
N.I.	100	73,9	57	41,8
Aziende salariati	48.043.669,00	30.879.048,00		
N.I.	100	64,3	47,5	53,8

L'impegno lavorativo si contrae di più in Umbria rispetto a quello rilevato a livello nazionale; tra l'altro, con riduzioni maggiori nelle aziende condotte a salariati. Di nuovo, il fenomeno si manifesta in modo più accentuato nel corso degli ultimi dieci anni; un'ulteriore indicazione della semplificazione produttiva in atto nella regione.

Analoga indicazione si rileva anche dalla classificazione delle aziende per classi di giornate di lavoro effettuato; al 2010, infatti, tra l'Umbria e il livello nazionale si propone un forte divario della percentuale delle aziende in cui sono effettuate più di 300 giornate di lavoro.

Tabella 3.9 – Distribuzione % delle aziende per classi di giornate lavorative effettuate

Umbria	1982	1990	2000	2010
gg lavoro fino a 100	56,5	72,9	72,9	71,9
gg lavoro tra 101 e 300	23,8	16,7	17,4	18,9
gg lavoro tra 301 e 1000	17,7	9,2	8,7	8,2
gg lavoro > di 1000	2,1	1,3	1	1
Totale	100	100	100	100

Italia	1982	1990	2000	2010
gg lavoro fino a 100	54,7	63,8	67,9	64,2
gg lavoro tra 101 e 300	26,2	22,1	19,8	21,1
gg lavoro tra 301 e 1000	17,5	13,1	11,2	13,2
gg lavoro > di 1000	1,6	1	1	1,5
Totale	100	100	100	100

Conferma della semplificazione produttiva in Umbria che si ottiene anche dall'evoluzione del numero delle giornate lavorative svolte nelle aziende distribuite per classi di SAU.

Tabella 3.10 – Evoluzione delle giornate di lavoro svolte nelle aziende per classi di SAU (1982 = 100)

Umbria	1982	1990	2000	2010
Giornate di lavoro nelle aziende				
<i>con meno di 3 ha di SAU</i>	100	50,9	57	31,3
<i>con più di 2,99 e meno di 10 ha di SAU</i>	100	52,7	43,2	30,1
<i>con più di 9,99 e meno di 30 ha di SAU</i>	100	65,4	49,6	38,2
<i>con più di 29,99 e meno di 50 ha di SAU</i>	100	81,7	67,1	58
<i>con più di 50 ha di SAU</i>	100	89,2	59,6	47,8

Seguito /Tabella 3.10

Italia	1982	1990	2000	2010
Giornate di lavoro nelle aziende				
<i>con meno di 3 ha di SAU</i>	100	67,4	53,9	34
<i>con più di 2,99 e meno di 10 ha di SAU</i>	100	68,1	46,6	35,1
<i>con più di 9,99 e meno di 30 ha di SAU</i>	100	77,2	59,7	51,1
<i>con più di 29,99 e meno di 50 ha di SAU</i>	100	85,4	76,8	77,7
<i>con più di 50 ha di SAU</i>	100	83,4	66,3	67,5

Il sensibile divario che si rileva nei numeri indice delle classi di maggiori dimensioni per l'Umbria rispetto all'Italia è difficile che possa essere attribuito a un sensibile miglioramento tecnologico; molto più probabile che sia legato, per l'appunto, alla semplificazione degli ordinamenti produttivi.

Aspetto fondamentale per la vitalità delle realtà produttive agricole, come del resto per qualsiasi altra attività economica, è la presenza di giovani conduttori. Ciò in quanto ai giovani sono associati, comunemente, i caratteri di più adeguate conoscenze tecniche, di migliore propensione agli investimenti e al rischio di impresa, di maggiore attenzione alle indicazioni del mercato, di saper cogliere in modo più semplice le numerose opportunità imprenditoriali rese possibili dal ruolo multifunzionale dell'agricoltura. Tutti aspetti che garantiscono una migliore qualificazione degli imprenditori.

Purtroppo, la presenza di giovani imprenditori continua a essere limitata in agricoltura, in entrambi i livelli di riferimento; in Umbria la situazione è più marcata.

Tabella 3.11 – Distribuzione % dei conduttori aziendali per classi di età *

Umbria

Classi di età	1982	2000	2010
Meno di 25 anni	0,8	0,2	0,7
25-34 anni	4,5	3,2	3,7
35-44 anni	13,7	9,8	9,6
45-54 anni	25,6	18,8	17,8
55-59 anni	16,2	11	11
60-64 anni	12,8	13,8	13,2
65 e oltre	26,3	43,2	44
Totale	100	100	100

Seguito / Tabella 3.11

Italia

Classi di età	1982	2000	2010
Meno di 25 anni	1	0,6	0,7
25-34 anni	5,4	4,5	4,4
35-44 anni	14,2	12,3	12,6
45-54 anni	25,4	20,6	20,9
55-59 anni	14,7	10,7	11,5
60-64 anni	11,7	13	12,8
65 e oltre	27,6	38,4	37,2
Totale	100	100	100

* I dati del 4° censimento, ancorché rilevati non sono stati mai pubblicati

Recenti statistiche evidenziano che l'attenzione dei giovani per il settore primario sta crescendo; si tratta, però, prevalentemente di giovani che si avvicinano al settore come dipendenti. Il segnale è sicuramente interessante, ma ancora oggi, per gli imprenditori, la classe più rappresentata è quella di oltre 65 anni. In Umbria, i giovani imprenditori sotto i 35 anni sono il 4,4% e, in Italia, il 5,1%; condizioni che rendono difficile garantire un ricambio generazionale per le imprese. A tale proposito la Commissione Europea, di recente, ha evidenziato per i 27 Paesi aderenti i valori del rapporto tra i conduttori sotto i 35 anni e i quelli sopra i 55 anni, quale indicatore della garanzia al ricambio generazionale¹⁰. I dati, riferiti al 2007, mettono in evidenza che in Germania il valore è pari al 26%, in Francia pari al 19%, in Austria pari al 34%. I dati delle precedenti tabelle permettono di quantificare questo indicatore; per l'Italia pari a 8,2% e, addirittura, pari a 6,5% per l'Umbria. Per cercare di migliorare queste performance è indispensabile proporre politiche concrete che permettano di superare i limiti ancora presenti per l'accesso alla terra e al credito e di ridurre i condizionamenti burocratici che un giovane deve affrontare quando decide di avviare una nuova impresa. Se così non fosse, nei prossimi 10-15 anni, quando cesseranno l'attività molti degli attuali imprenditori anziani, sarà molto improbabile garantire un valido ricambio imprenditoriale per molte imprese agricole.

¹⁰ Commissione europea (2011), Rural Development in the European Union. Statistical and Economic Information - Report 2010.

Il processo di semplificazione degli ordinamenti produttivi più volte ipotizzato nelle precedenti pagine diventa decisamente riconoscibile considerando i cambiamenti nel numero delle aziende interessate alle attività zootecniche e le variazioni dei capi allevati.

Nel corso dei trenta anni, la riduzione delle aziende interessate alla zootecnia è stato nettamente maggiore rispetto a quello relativo al numero totale delle aziende. In Umbria, al 2010, le aziende con zootecnia sono pari al 19,5% di quelle presenti al 1982; a livello nazionale il 25,4%. Tali variazioni hanno fatto sì che, al 2010, le attività zootecniche si riscontrano, sia in Umbria che in Italia, in circa il 13% delle aziende agricole totali.

Tabella 3.12 – Numero delle aziende con attività zootecniche

Umbria	1982	1990	2000	2010
N. aziende con allevamenti	25.682	18.953	11.815	5.009
% rispetto totale aziende	43,5	34,3	22,9	13,8
Italia	1982	1990	2000	2010
N. aziende con allevamenti	854.137	604.106	370.356	217.449
% rispetto totale aziende	27,3	21,2	15,5	13,4

Il fenomeno si è proposto con significative differenze nei diversi settori zootecnici, così che si è modificata radicalmente la distribuzione aziendale degli stessi rispetto al totale delle aziende con zootecnia.

Tabella 3.13 – Numeri indice relativi alle variazioni del numero di aziende con zootecnia per settore zootecnico

UMBRIA	1982	1990	2000	2010
Aziende con bovini	100	58,3	38,7	29,3
Aziende con suini	100	65,8	32,1	3,9
Aziende con ovini	100	92,5	55,9	23,9
Aziende con avicoli	100	80,1	43,8	2,8

ITALIA	1982	1990	2000	2010
Aziende con bovini	100	63,7	34,5	24,9
Aziende con suini	100	67,7	36,8	6,2
Aziende con ovini	100	93,3	56,8	32,5
Aziende con avicoli	100	68,5	37,7	4,8

La riduzione ha interessato in maniera preponderante le aziende con allevamenti suinicoli e avicoli; quelli per i quali è stato più impellente realizzare una concentrazione produttiva dei capi allevati per far fronte agli impegni economici e organizzativi necessari a mantenere vitali le imprese.

Le variazioni aziendali descritte sono state accompagnate da cambiamenti altrettanto importanti nel numero dei capi allevati; a livello nazionale, diminuiscono i bovini e gli ovini, mentre per i suini e per gli avicoli, il numero dei capi aumenta.

Tabella 3.14 – Numero totale dei capi allevati per settore zootecnico

Umbria	1982	1990	2000	2010
Bovini	128.530	97.045	62.994	60.527
N.I.	100	75,5	49	47,1
Suini	422.301	349.843	249.144	190.174
N.I.	100	82,8	59	45
Ovini	182.753	205.590	148.866	107.126
N.I.	100	112,5	81,5	58,6
Avicoli	2.832.490	6.488.388	7.967.679	5.751.410
N.I.	100	229,1	281,3	203,1

ITALIA	1982	1990	2000	2010
Bovini	8.635.120	7.673.484	6.049.252	5.592.700
N.I.	100	88,9	70,1	64,8
Suini	8.810.874	8.272.984	8.603.141	9.331.314
N.I.	100	93,9	97,6	105,9
Ovini	6.688.870	8.685.019	6.789.825	6.782.179
N.I.	100	129,8	101,5	101,4
Avicoli	138.383.980	166.294.542	166.633.900	167.512.019
N.I.	100	120,2	120,4	121

Nella Regione, l'unico settore per il quale si propone un incremento dei capi allevati è quello avicolo che, negli ultimi venti anni, ha raggiunto consistenze pari a circa il 4% della produzione nazionale; valori nettamente più alti di quelli degli altri settori zootecnici.

Le diverse tendenze determinatesi per il numero delle aziende zootecniche e per i capi allevati hanno, ovviamente, prodotto variazioni importanti per le consistenze medie dei capi allevati per azienda.

Tabella 3.15 – Numero medio di capi allevati per azienda per settore zootecnico

UMBRIA	1982	1990	2000	2010
Aziende con bovini	14	18,1	17,7	22,5
Aziende con suini	21,5	27,1	39,6	250,6
Aziende con ovini	29,6	36	43,1	72,6
Aziende con avicoli	143,6	410,9	921,8	10457,1

ITALIA	1982	1990	2000	2010
Aziende con bovini	17,3	24,1	35,2	45
Aziende con suini	20,7	28,7	54,9	356,2
Aziende con ovini	42,6	59,3	76,2	132,7
Aziende con avicoli	276,6	485,6	883,2	6993,4

Le variazioni delle consistenze dei capi allevati sono state indotte, sicuramente, da motivazioni economiche, ma hanno influito anche le difficoltà a soddisfare l'impegno di lavoro che la zootecnia richiede giornalmente e le problematiche connesse al rispetto delle necessarie regole per il rispetto dell'ambiente, a volte eccessivamente burocratiche. A fronte di risultati economici non sempre interessanti, specie quando i prodotti aziendali sono inseriti nelle lunghe e poco appaganti filiere alimentari, la disattenzione alla zootecnica è cresciuta progressivamente. Prima di evidenziare le trasformazioni delle superfici coltivate per settore, altre due informazioni che possono essere utili per comprendere dove sta andando l'agricoltura regionale: gli investimenti fissi e l'informatizzazione del settore.

Riguardo agli investimenti del settore, relativi all'acquisto di beni materiali durevoli da parte delle imprese (macchine, impianti, attrezzature, costruzioni e fabbricati, terreni, ecc.) e alle relative manutenzioni straordinarie, l'effetto crisi 2008 è alquanto evidente per il livello nazionale.

Tabella 3.16 Investimenti fissi lordi in agricoltura (milioni di € a prezzi 2005)

	Media anni 1995-1999	Media anni 2000-2004	Media anni 2005-2008	Media anni 2009-2010
Italia	10.331,70	11.140,30	11.354,10	9.289,50
<i>IFL agricoltura/IFL totale economia</i>	4,22	4,39	4,31	3,39
Umbria	233,6	215,6	197	183,2
<i>IFL agricoltura/IFL totale economia</i>	6,2	5,5	5	4,4

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT, I.Stat, Conti nazionali

A livello regionale, la riduzione è progressiva sin dalla metà degli anni novanta; segnale che conferma la progressiva semplificazione produttiva dell'agricoltura umbra. I valori più alti, in Umbria, del rapporto investimenti agricoli su investimenti dell'intera economia sembrerebbero sconfiggere la richiamata semplificazione; molto realisticamente, però, sono imputabili al fatto che gli stessi investimenti totali dell'economia regionale sono relativamente bassi rispetto a quelli dell'economia nazionale, mediamente intorno a 1,52% annuo durante l'intero periodo considerato.

In merito all'informatizzazione, i dati sono quelli dedotti dagli ultimi due censimenti, è ancora molto bassa la percentuale delle aziende agricole che utilizzano la rete e/o i software per la gestione delle attività produttive e per l'amministrazione. L'evoluzione dell'ultimo decennio denota, in ogni caso, una crescente attenzione all'uso di queste innovazioni; soprattutto nelle aziende di maggiori dimensioni.

Tabella 3.17 – Aziende informatizzate (% del totale)

	2000	2010
Italia	1,19	3,76
Umbria	1,4	3,82
Italia aziende > 50 ha SAU		24,78
Umbria aziende > 50 ha SAU		30,36

Il valore medio regionale, in perfetta sintonia con quello medio nazionale, nasconde, in realtà, un ritardo della regione stessa rispetto a altri contesti territoriali; al 2010, in Lombardia il valore supera il 15% e nella vicina Toscana è intorno al 6%.

In merito alle tipologie di uso degli strumenti informatici, quella rivolta ai servizi amministrativi risulta la più diffusa.

Tabella 3.18 – Aziende informatizzate (% del totale delle informatizzate per tipologia di uso)

	Italia		Umbria	
	2000	2010	2000	2010
Per servizi amministrativi	57,16	76	58,4	83,82
Per coltivazioni e/o allevamenti	50,35	60,75	37,74	60,69
Possesso sito web	22,13	47,65	40,08	77,38
Vendita di prodotti e servizi aziendali	7,53	17,83	12,26	34,1
Acquisto di prodotti e servizi aziendali	6,48	25,25	7,71	34,75

Da rilevare, per l'Umbria, la percentuale particolarmente elevata, rispetto a quella nazionale, per i servizi "possesso sito web" e "vendita dei prodotti". Tra l'altro, se l'analisi si effettua nelle aziende con più di 50 ettari di SAU, si evidenzia che la percentuale per i servizi amministrativi rimane alta (83,98% in Umbria e 74,1% media nazionale), mentre per i servizi "possesso sito web" e "vendita dei prodotti" i valori si riducono (rispettivamente 52,5% e 24,5% in Umbria e 38,0% e 13,1% media nazionale).

Una buona indicazione dell'utilità di questi strumenti, anche per le aziende meno strutturate in termini dimensionali, per affrontare le diverse funzioni a esse riconducibili.

Nel corso del trentennio, alla riduzione della SAU totale si è accompagnata la variazione della sua utilizzazione produttiva.

Tabella 3.19 – Distribuzione % della SAU per settore produttivo

UMBRIA	1982	1990	2000	2010
SAU (ettari)	418.056	395.760	366.393	326.877
Cereali	34,8	31,9	30,7	28,1
Legumi secchi	0,1	0,4	0,8	3,4
Patate e ortaggi	1	1	1	1
Barbabietola da zucchero	0,4	1	1,3	0
Tabacco	1,9	2,7	2,3	2
Altre industriali	3,4	8,9	9,7	5,9
Fiori e piante da vaso	0,1	0	0	0
Coltivazioni foraggere	43,9	38,6	34	38,8
Vite	5,5	4,6	3,8	3,8
Olivo	7	6,7	8,4	9,2
Agrumi	0	0	0	0
Frutta	0,6	0,7	0,8	0,7
Altre legnose	0,2	0,2	1,4	1,5
Terreni a riposo	1,1	3,3	5,8	5,6
Totale SAU	100	100	100	100

Seguito / Tabella 3.19

Italia	1982	1990	2000	2010
SAU (ettari)	15.832.613	15.025.954	13.181.859	12.856.048
Cereali	32,2	29,7	30,5	28,1
Legumi secchi	0,4	0,4	0,5	1,1
Patate e ortaggi	2,4	2,8	2,5	2,8
Barbabetola da zucchero	1,5	1,7	1,7	0,5
Tabacco	0,3	0,4	0,3	0,2
Altre industriali	0,4	3,5	3,6	2,5
Fiori e piante da vaso	0,2	0,1	0,1	0,1
Coltivazioni foraggere	41,1	39,4	37,3	41,6
Vite	7,2	6,2	5,4	5,2
Olivo	6,4	6,8	8	8,7
Agrumi	1,1	1,1	1	1
Frutta	3,9	4,2	3,8	3,3
Altre legnose	0,6	0,5	1	0,8
Terreni a riposo	2,3	3,2	4,3	4,3
Totale SAU	100	100	100	100

Per l'Umbria, le variazioni da evidenziare riguardano la riduzione della superficie a cereali che, in ogni caso, ancora occupa il 28% della SAU. Le note modifiche della politica comunitaria hanno generato la scomparsa della barbabetola da zucchero, la riduzione del tabacco e l'incremento delle altre industriali. Tra le arboree, si rileva la riduzione della vite e l'incremento dell'olivo.

Le variazioni produttive rilevate sono dipendenti dall'evoluzione delle condizioni sociali ed economiche con le quali le imprese si sono dovute confrontare nel corso degli anni; condizioni che hanno determinato le trasformazioni strutturali descritte e alle quali si sono accompagnate significative variazioni del peso economico dei vari settori produttivi. Per dare una rappresentazione meno influenzata dalla variabilità quantitativa delle produzioni e dagli effetti determinati sui valori dalle variazioni della politica agricola europea, i dati esposti nelle tabelle successive si riferiscono ai valori medi annuali delle varie attività produttive per i periodi indicati e sono espressi a prezzi costanti 2005. In questa analisi, sono stati considerati i risultati sino al 2012.

Tabella 3.20.a – Produzioni annuali medie dei settori produttivi
Umbria (000 €) Valori costanti 2005

Settori	Media anni 1982/1989	Media anni 1990/1999	Media anni 2000/2009	Media anni 2010/2012
Cereali	81.590	87.606	95.503	106.490
Legumi secchi	10.453	6.167	853	1.456
Patate e ortaggi	45.635	39.585	41.341	44.246
Industriali	62.770	94.445	86.768	61.825
Fiori e piante da vaso	3.920	4.432	3.612	2.618
Coltivazioni foraggere	55.797	32.504	24.485	31.745
Prodotti vitivinicoli	62.951	42.563	45.956	42.569
Prodotti dell'olivicoltura	29.564	45.550	56.830	39.515
Frutta	4.480	4.172	3.954	3.244
Altre legnose	3.261	3.657	3.769	3.591
Carni	194.463	185.753	176.270	181.709
<i>carni bovine</i>	<i>60.578</i>	<i>49.959</i>	<i>38.436</i>	<i>34.611</i>
<i>carni suine</i>	<i>68.437</i>	<i>70.066</i>	<i>67.462</i>	<i>70.777</i>
<i>carni ovine e caprine</i>	<i>7.717</i>	<i>6.341</i>	<i>4.442</i>	<i>3.648</i>
<i>pollame</i>	<i>39.659</i>	<i>38.154</i>	<i>38.939</i>	<i>46.231</i>
Latte	26.998	24.680	30.676	32.525
Uova	24.654	26.561	27.563	26.975
Altri prodotti zootecnici	855	1.218	1.140	1.217
Attività servizi connessi	84.741	87.379	87.569	88.503
Produzione totale	692.134	686.272	686.288	668.228

Fonte: ISTAT, Banca dati I.Stat, Conti e aggregati economici territoriali

Da rilevare, la progressiva riduzione della ricchezza prodotta dal settore agricolo regionale; in particolare nell'ultimo triennio. Una tendenza che si evidenzia anche a livello nazionale (tabella 3.20.b) e connessa, in modo prioritario alla riduzione della SAU, dato che, come visto nelle tabelle 3.1. la produzione unitaria media per ettaro aumenta sia a livello regionale che nazionale.

Tabella 3.20.b – Produzioni annuali medie dei settori produttivi
Italia (000 €) Valori costanti 2005

Settori	Media anni 1982/1989	Media anni 1990/1999	Media anni 2000/2009	Media anni 2010/2012
Cereali	2.769.930	3.060.086	3.217.158	3.074.687
Legumi secchi	140.497	88.370	71.716	73.751
Patate e ortaggi	6.645.542	6.732.013	6.880.781	6.580.615
Industriali	1.114.708	1.399.635	931.635	561.563
Fiori e piante da vaso	1.268.884	1.831.387	1.663.916	1.382.003
Coltivazioni foraggere	2.578.115	2.015.647	1.606.488	1.454.844
Prodotti vitivinicoli	3.813.137	3.344.052	3.027.650	2.739.822
Prodotti dell'olivicoltura	2.026.556	2.196.401	2.541.979	2.192.995
Agrumi	1.033.980	964.312	1.096.328	1.146.593
Frutta	2.115.341	2.476.134	2.668.763	2.694.489
Altre legnose	571.210	723.906	1.215.219	1.269.961
Carni	8.000.523	8.410.997	8.878.052	9.091.961
<i>carni bovine</i>	<i>3.729.496</i>	<i>3.579.937</i>	<i>3.543.766</i>	<i>3.277.017</i>
<i>carni suine</i>	<i>1.630.453</i>	<i>1.880.970</i>	<i>2.225.042</i>	<i>2.385.610</i>
<i>carni ovine e caprine</i>	<i>343.179</i>	<i>351.417</i>	<i>277.500</i>	<i>232.100</i>
<i>pollame</i>	<i>1.638.106</i>	<i>1.773.612</i>	<i>1.815.591</i>	<i>2.176.912</i>
Latte	4.160.727	4.359.779	4.580.455	4.636.474
Uova	742.609	823.494	867.282	868.261
Altri prodotti zootecnici	31.112	38.327	34.037	35.537
Attività servizi connessi	4.508.924	4.840.794	5.000.023	5.056.357
Produzione totale	41.521.793	43.305.333	44.281.481	42.859.914

Fonte: ISTAT, Banca dati I.Stat, Conti e aggregati economici territoriali

A livello regionale, si conferma la progressiva semplificazione dell'ordinamento dei prodotti vegetali. In effetti, passando dal periodo 1982/1889 a quello 2010/2012, il peso percentuale del valore prodotto dai cereali aumenta dall'11,8% al 15,9%, raggiungendo un'incidenza più che doppia rispetto alla situazione nazionale, pari a 7,2% nel triennio 2010/2012.

I dati evidenziano una decisa variabilità per le colture industriali, legata

soprattutto all'evoluzione dei settori del tabacco (la SAU dal periodo di maggiore diffusione, il 1990, all'ultimo periodo considerato è passata da circa 11.000 ettari a poco più di 6.500 ettari) e della barbabietola da zucchero (praticamente scomparsa rispetto ai circa 4.700 ettari del 2000).

Deciso il miglioramento per il settore oleicolo, per l'incremento della SAU e per le azioni di valorizzazione del prodotto, mentre il settore vitivinicolo ha ridotto il suo peso economico; oggi rappresenta il 6,4% della produzione totale, rispetto al 9,1% del primo periodo di riferimento.

Le produzioni zootecniche sono, invece, abbastanza stabili, anche se al loro interno si segnala il forte ridimensionamento della produzione di carne bovina, compensata dalla crescita della produzioni di carne suina, di pollame e di latte. Il confronto tra la situazione regionale e quella nazionale evidenzia, per l'Umbria, a un peso relativo molto ridotto delle colture orticole, di quelle frutticole, della produzione del latte e della carne bovina. Prevale, oltre alla citata condizione dei cereali, il peso relativo delle colture industriali, delle carni suine e del pollame. In sostanza, alla semplificazione produttiva per le coltivazioni si accompagna una prevalenza delle attività zootecniche a carattere industriale. Infatti, il settore zootecnico nel suo complesso continua ad avere un peso economico importante rispetto al totale della produzione (27,2% al 2010/2012) e significativamente più alto di quello nazionale (21,2%).

Le situazioni produttive totali, regionale e nazionale, rapportate alla rispettive evoluzioni dei consumi intermedi del settore e degli ettari di SAU coltivati, determinano l'avvicinamento tra le produttività nette del settore nei due contesti esaminati, già ricordato nelle precedenti tabelle 3.1.

Tabella 3.21 – Consumi intermedi annuali medi - Valori costanti 2005

	Media anni 1982/1989	Media anni 1990/1999	Media anni 2000/2009	Media anni 2010/2012
Consumi intermedi Umbria	426.561	366.001	331.812	310.120
<i>% della produzione</i>	61,6	53,3	48,3	46,4
Consumi intermedi Italia	20.270.812	19.226.745	18.334.936	17.785.669
<i>% della produzione</i>	48,8	44,4	41,4	41,5

Fonte: ISTAT, Banca dati I.Stat, Conti e aggregati economici territoriali

Le dinamiche esposte in modo affrettato in questo paragrafo troveranno specifici momenti di approfondimento nei capitoli successivi. Ciò, permetterà di individuare con maggiore precisione i motivi alla base delle trasformazioni strutturali dell'agricoltura regionale.

4. Una prima sintesi

L'agricoltura, come qualsiasi altra dimensione che caratterizza l'attività umana, è sempre più legata alle circostanze che determinano l'evoluzione dell'intero sistema socio-economico. Per questo, gli operatori del settore primario devono essere sempre più disponibili, da una parte, a confrontarsi con i vincoli che limitano la vitalità delle proprie imprese e, dall'altra, a cogliere le opportunità di crescita che a essi si presentano. Un confronto che è complesso dati i diversi fattori che, negli ultimi anni sempre più, influenzano il contesto in cui si trovano a operare le imprese, facendo sì che le stesse sono costrette a fare scelte in condizioni di elevata incertezza, senza avere la possibilità di incidere su molti dei fattori che condizionano i loro risultati.

Sono componenti centrali della complessità la globalizzazione, che ha generato una più intensa competizione internazionale e un'inusuale volatilità dei prezzi sui mercati, i cambiamenti delle regole della Politica Agricola Comunitaria, che hanno introdotto livelli di competitività ai quali gli agricoltori non erano abituati, il rapporto difficile con l'industria alimentare e con la distribuzione, che hanno assunto connotati sempre più concentrati, la limitata disponibilità di risorse pubbliche e private, che rende complicato realizzare nuovi investimenti, le nuove sfide della sostenibilità ambientale, che richiedono anche al settore primario comportamenti più rispettosi delle limitate risorse naturali. Componenti alle quali si aggiungono quelle generali di carattere sociale ed economico che stanno condizionando lo sviluppo dell'intera società.

In questo contesto di forte difficoltà operativa, le azioni delle imprese sono state molto diversificate in funzione dell'altrettanto varia composizione strutturale delle aziende agricole e dei molteplici modi di fare impresa che si rilevano nella realtà nazionale e regionale. Le tantissime aziende di piccole dimensioni, che hanno scambi molto limitati con il mercato, si pongono obiettivi e adottano azioni molto diverse dalle unità che operano a diretto contatto con il mercato e, tra queste, variano le strategie di quelle che si dedicano alla vendita diretta al consumatore rispetto a quelle che sono inserite,

più o meno direttamente, lungo le complesse filiere di settore. Varietà che si rileva tra le aziende dedite alle produzioni certificate e di qualità e quelle impegnate nelle commodities; tra le unità che centrano la loro attività sui prodotti agro-alimentari e quelle che danno un ruolo importante alle attività multifunzionali di servizio, ecc. Una varietà di condizioni che ha contribuito a definire le trasformazioni strutturali indicate nel paragrafo precedente.

Come testimoniano molte analisi, anche quelle dei capitoli successivi, i risultati economici sono stati altrettanto vari nelle diverse tipologie aziendali; non mancano aziende che hanno generato modelli organizzativi e gestionali nuovi alla base di esiti proficui in termini economici e sociali, ma se si dovesse dare un giudizio generale sulla vitalità delle imprese del settore si dovrebbe constatare che sono ancora molte le realtà che non riescono a superare i problemi che ne vincolano la competitività, anche per la permanenza di alcuni caratteri strutturali non proprio utili per un miglioramento generale dei risultati economici (alta polverizzazione aziendale, eccessivo invecchiamento dei conduttori aziendali, semplificazione degli ordinamenti produttivi).

Certo, molta parte del successo/insuccesso è da individuare nelle capacità organizzative e gestionali degli imprenditori, ma è indispensabile che, oltre alla necessaria consapevolezza dei responsabili delle imprese di migliorare il proprio modo di operare, si definisca una reazione dell'intero sistema sociale atta a realizzare politiche adeguate a superare i tanti problemi che condizionano i risultati delle imprese. Una reazione che preveda interventi generali per affrontare le varie sfide esterne e interne al settore, con le quali devono confrontarsi tutte le imprese, e azioni puntuali che tengano conto delle specifiche esigenze delle diverse tipologie aziendali e imprenditoriali. Interventi che, in sostanza, permettano di affrontare in modo positivo la sfida prioritaria che si pone alle imprese agricole: il miglioramento della competitività e, quindi, della loro vitalità.

Nei capitoli che seguono, oltre a presentare analisi di dettaglio della situazione strutturale dell'agricoltura umbra, saranno avanzate specifiche indicazioni riguardo agli interventi che si rendono necessari a dare un nuovo impulso al successo del settore primario; un settore che ha acquisito un rinnovato e determinante ruolo per il benessere dell'intero sistema Umbria.

CAPITOLO 2.

Mutamenti strutturali dell'agricoltura umbra.

Marta Scettri

CAPITOLO 2.

Mutamenti strutturali dell'agricoltura umbra.

Marta Scettri

La realizzazione del 6° Censimento generale dell'agricoltura del 2010 ha avuto luogo con l'introduzione di importanti innovazioni rispetto al censimento precedente; tali innovazioni sono il risultato dell'effetto congiunto di modifiche radicali sia dal punto di vista metodologico che nell'organizzazione della raccolta, analisi e validazione dei dati elementari.

Dal punto di vista organizzativo, l'Istat ha proposto alle Regioni di collaborare secondo modalità che prevedevano un diverso grado di partecipazione. La Regione Umbria ha deciso di aderire con la modalità denominata "ad alta partecipazione", vale a dire con un livello di autonomia organizzativa all'interno del proprio territorio e un coinvolgimento elevato, già a partire dalle fasi propedeutiche alla rilevazione sul campo.

La rete censuaria di cui la Regione Umbria si è dotata è stata articolata in tre livelli, costituiti da un Ufficio regionale di censimento, con 13 collaboratori, da 22 coordinatori intercomunali di censimento e da circa 240 rilevatori per le attività sul campo. In questo ambito è stato ritenuto opportuno un ampio coinvolgimento delle Comunità montane, in quanto ritenute particolarmente competenti in materia di agricoltura e con una conoscenza puntuale del territorio: tutti i coordinatori intercomunali di censimento – CIC e circa 180 rilevatori sono stati nominati fra il personale delle Comunità montane, mentre i restanti rilevatori sono stati chiamati e incaricati all'esterno.

Sempre dal punto di vista organizzativo, un'ulteriore innovazione è data dalla realizzazione da parte dell'Istat di un sistema informativo (SGR) per la gestione informatizzata delle diverse fasi del Censimento. Questa innovazione è stata messa in opera a partire dal Censimento dell'agricoltura del 2010 e poi estesa nel 2011 anche ai Censimenti della popolazione e dell'industria. Il sistema informativo SGR si è infatti rivelato cruciale per migliorare la tempestività della pubblicazione dei dati raccolti e più in generale la qualità delle informazioni.

Nello specifico del 6° Censimento generale dell'agricoltura, l'Istat ha elaborato una lista pre-censuaria delle aziende agricole e zootecniche, a partire da archivi amministrativi di base (Agea, Camere di commercio, ...). Prima dell'avvio della rilevazione, avvenuto il 25 ottobre 2010, nel sistema informatizzato di gestione e rilevazione delle attività sono state inserite tutte le aziende della lista pre-censuaria; per l'Italia, circa 2 milioni di aziende agricole e zootecniche. Per ogni azienda è stata inviata una comunicazione postale al conduttore ed è stato prestampato un questionario nominativo, già compilato nella sezione anagrafica, in seguito trasmesso e consegnato

ai rilevatori e da questi utilizzato per la rilevazione (presso la residenza dei conduttori di azienda, e non presso il centro aziendale). Si precisa che la tecnica di rilevazione era multicanale, e quindi i conduttori di azienda potevano scegliere di compilare direttamente on line il proprio questionario. A ciascun operatore della rete censuaria regionale sono state consegnate le credenziali di accesso informatico al sistema informativo, con un'operatività collegata al ruolo ricoperto nella rete di rilevazione.

Già in fase di compilazione e raccolta dei dati, nel sistema informativo SGR è stato quindi possibile inserire i questionari in tempo reale, con i tempi e le modalità decise da ogni Ufficio regionale di censimento, per le regioni ad alta partecipazione. In Umbria, l'inserimento dei questionari è stato assegnato al personale delle Comunità montane, identificato come "rilevatore ad alta operatività"; questa attività è iniziata a partire dalla seconda settimana di novembre 2010 e terminata a marzo 2011.

Inoltre, tramite il sistema informativo SGR è stato possibile per i coordinatori e per l'Ufficio regionale di censimento monitorare regolarmente le attività di rilevazione ed effettuare i controlli di qualità dei dati, se necessario richiedendo ai rilevatori di intervenire per chiedere ai conduttori di azienda ulteriori chiarimenti e conseguentemente apportare eventuali integrazioni o modifiche alle risposte già fornite. Per quanto riguarda la natura e la tipologia dei controlli, più avanti saranno forniti maggiori dettagli.

Non ci si deve nascondere che l'uso del sistema informativo SGR è stato condizionato da alcune criticità: il rilascio della versione definitiva è avvenuto troppo a ridosso dell'avvio della rilevazione sul campo, con la necessità di dover rifare per alcune parti la formazione dei coordinatori e dei rilevatori; lo stesso si può dire per il rilascio di versioni migliorative in corso d'opera, che ha comportato periodi di due-tre giorni di forte instabilità del sistema e perdita dei dati immessi in precedenza. Ancora: il sistema informativo è stato molto lento in alcuni periodi, con frequenti interruzioni di due - tre giorni e frequenti interruzioni giornaliere, di durata variabile ma comunque destabilizzanti per gli operatori. Nonostante ciò, sicuramente i vantaggi derivanti dal sistema informativo superano di gran lunga le difficoltà operative che si sono presentate in corso d'opera. In prospettiva, si ipotizza di utilizzare i dati consolidati del censimento, inseriti nel sistema informativo SGR, come base per rilevazioni e analisi strutturali del settore agricolo e zootecnico: in un futuro abbastanza prossimo, è previsto l'abbandono del censimento a cadenza decennale e l'adozione del censimento continuo, basato sull'aggiornamento degli archivi amministrativi di settore, integrati

in un unico registro (il cosiddetto farm register). Ci soffermiamo ora su alcuni aspetti metodologici salienti, per meglio comprendere il contenuto informativo dei dati censuari e soprattutto per suggerire alcune cautele nel confronto con i dati dei precedenti censimenti.

In primo luogo, le unità di rilevazione del 2010 sono diverse dalle unità di rilevazione del censimento precedente del 2000. Agli esperti del settore è ben nota l'ambiguità della distinzione tra "impresa" e "azienda", che si ripercuote anche sulle definizioni adottate per le statistiche¹, tanto a livello europeo che a livello nazionale. Con il 6° Censimento generale dell'agricoltura l'Italia ha adottato il Regolamento CE n. 1166 del 2008, con la scelta di una definizione che rendesse possibile il confronto dei risultati nazionali con quelli degli altri paesi dell'Unione europea minimizzando le distorsioni. La definizione adottata è la seguente: l'azienda agricola e zootecnica è "l'unità tecnico-economica, costituita da terreni, anche in appezzamenti non contigui, ed eventualmente da impianti e attrezzature varie, in cui si attua, in via principale o secondaria, l'attività agricola e zootecnica ad opera di un conduttore (persona fisica, società, ente), che ne sopporta il rischio sia da solo, come conduttore coltivatore o conduttore con salariati e/o compartecipanti, sia in forma associata"². Come si può osservare nella figura seguente, per quanto riguarda le soglie minime richieste per rientrare nel campo di osservazione in qualità di azienda agricola e zootecnica, la definizione del Censimento del 2010 è più inclusiva rispetto al 2000.

Censimento generale dell'agricoltura 2000 soglie fisiche ed economiche	Censimento generale dell'agricoltura 2010 soglie fisiche
aziende con più di 1 ettaro di superficie agricola utilizzata – SAU	aziende con superficie agricola utilizzata – SAU maggiore alla soglia di inclusione regionale (in Umbria, 0,3 ettari)
aziende con superficie agricola utilizzata uguale a zero o inferiore a 1 ettaro e valore della vendita dei prodotti aziendali superiore a 4 milioni di lire	aziende con qualunque superficie ad ortofrutta, fiori/piante ornamentali e vite o almeno un animale destinato alla vendita

¹Cfr. Andrea Arzeni e Franco Sotte, Imprese e non-imprese nell'agricoltura italiana. Una analisi sui dati del Censimento dell'Agricoltura 2010, Gruppo 2013 Working paper n. 20, marzo 2013, pag. 7.

²Nello stesso lavoro richiamato nella nota (1) viene evidenziato come rispetto alla precedente definizione di azienda agricola del censimento 2000 vi siano tre sole differenze: l'aggiunta dell'espressione "in via principale o secondaria", per dare conto della crescente diversificazione produttiva del settore agricolo; l'esclusione delle aziende esclusivamente forestali; l'esclusione della menzione ormai anacronistica dell'associazione ad un mezzadro o un colono parziario.

Secondo quanto sopra illustrato, per l'Umbria nel Censimento 2000 il campo di osservazione Eurostat ufficiale ammonta a 46.076 aziende agricole e zootecniche; il valore ricalcolato secondo la definizione del Censimento 2010 è pari a 52.038 aziende.

Per contro, nel Censimento 2010 i piccoli allevamenti a carattere familiare sono stati esclusi a priori dall'indagine censuaria, mentre nel Censimento del 2000 erano inclusi. Per l'Umbria, il valore del Censimento 2000 ricalcolato escludendo l'autoconsumo della sezione zootecnica ammonta a 51.696 aziende agricole e zootecniche. Più in generale, su richiesta delle regioni l'Istat ha provveduto a ricalcolare i microdati definitivi del censimento 2000 sostituendo interamente la sezione relativa agli allevamenti³.

Ovviamente, di questo si deve tenere conto qualora si volessero confrontare il censimento 2010 e il censimento 2000 per quanto riguarda il calcolo in termini di dimensione economica, a sua volta alla base del calcolo degli ordinamenti tecnico economici⁴. Entrambe le variabili sono necessarie per la classificazione in termini di specializzazione produttiva e costituiscono l'oggetto di analisi approfondite nel terzo capitolo di questa pubblicazione.

Un breve richiamo merita la sezione del questionario dedicata al sostegno allo sviluppo rurale: nonostante i ripetuti solleciti ai rilevatori e ai coordinatori di focalizzare sulla domanda se l'azienda avesse beneficiato o meno di incentivi, la quota di conduttori che hanno risposto è molto bassa, anche a livello nazionale, tanto che si è deciso di non elaborare questo set di informazioni.

³ Giampaola Bellini, Maria Antonietta Liguori, Stima dei capi zootecnici autoconsumati o i cui prodotti sono consumati dalla famiglia del conduttore per i censimenti agricoli del 2000, 1990 e 1982, Istat, Roma, marzo 2012.

⁴ Nel censimento dell'agricoltura del 2000 le aziende agricole sono state classificate in unità di dimensione economica (UDE) e per specializzazione produttiva (ordinamento tecnico economico - OTE) con il metodo del reddito lordo standard, stabilito a livello Eurostat. In base a questo metodo, il calcolo era effettuato come differenza tra il valore monetario della produzione lorda vendibile (prodotto principale + prodotto secondario + sovvenzioni legate al prodotto, al prezzo franco azienda e al netto dell'Iva) e la sommatoria di alcuni costi specifici. Nel 2008 è stato introdotto un metodo di calcolo diverso, basato sulla produzione standard. Altre differenze consistenti nel calcolo delle UDE del censimento 2000 sono riconducibili al questionario, che a differenza del censimento 2010 raccoglieva le informazioni sulle coltivazioni effettuate a titolo di attività principale e di attività secondaria. Ricalcolando le classi di dimensione economica e le OTE del 2000 con il metodo della produzione lorda standard anziché con il metodo del reddito lordo standard probabilmente si ha una sottostima della dimensione economica aziendale, con delle distorsioni non sistematiche che non è possibile depurare dai dati. Per tutte le ragioni sopra elencate, né l'Istat né l'Ufficio regionale di statistica hanno ritenuto opportuno ricalcolare le UDE e le OTE per il 2000.

Un'ultima annotazione riguarda il settore forestale. Il campo di osservazione del Censimento 2010 ha previsto l'esclusione delle aziende esclusivamente forestali; dall'altro lato, nel questionario rivolto ai conduttori di azienda erano presenti due domande specifiche sull'arboricoltura da legno⁵ e sulla superficie a bosco⁶. Tuttavia, i conduttori di aziende che al loro interno presentano superfici boschive spesso sono scarsamente consapevoli delle relative potenzialità di gestione economicamente sostenibile di tali superfici, e pertanto nel rispondere al questionario ne hanno sottostimato grandemente l'ammontare o addirittura non ne hanno dichiarato l'esistenza.

I due elementi sopra citati creano il presupposto di lacune informative nella conoscenza statistica del settore forestale. Dai risultati del censimento sembra esserci un arretramento delle superfici boschive. Viceversa, le statistiche forestali ufficiali⁷ forniscono un quadro che contraddice i risultati del censimento, non solo quanto a entità complessiva delle superfici boschive ma anche in relazione al trend osservabile: in base a tali statistiche e all'osservazione puntuale e costante degli uffici competenti, si assiste infatti negli ultimi decenni a un progressivo aumento delle superfici forestali a livello regionale, nazionale ed europeo.

Le modifiche apportate al campo di osservazione chiaramente si riflettono sui risultati definitivi del 6° Censimento generale dell'agricoltura.

Questi gli elementi di sintesi per l'Umbria. A partire da una lista precensuaria di 43.890 aziende, a cui vanno aggiunte 2.158 aziende non presenti in lista ma rilevate e codificate con nuovi questionari, le aziende agricole e zootecniche presenti nel territorio regionale sono 36.244⁸. La differenza maggiore tra la numerosità della lista precensuaria e le aziende rilevate è da imputare alle aziende non esistenti o doppione⁹, che in tutto sono 7.530. Al loro interno, le aziende più numerose sono quelle interamente affittate, cedute, fuse o smembrate (4.088 in totale), seguite dai terreni posseduti da

⁵Sezione II - domanda 13 del questionario: Arboricoltura da legno, distinta in: 13.1 pioppeti e 13.2 altra arboricoltura da legno.

⁶Sezione II - domanda 14 del questionario: Boschi, così ripartiti: 14.1 boschi a fustaia; 14.2 boschi cedui; 14.3 altra superficie boscata.

⁷A livello europeo, in particolare si cita l'Inventario nazionale delle foreste e dei seatoi forestali di carbonio, 2005.

⁸Nel sistema informativo SGR sono presenti anche i dati relativi a 1.122 aziende che non vengono considerate tali, secondo la definizione dell'Eurostat.

⁹Esito B3 del questionario.

soggetti che non hanno mai esercitato l'attività agricola (1.103 proprietari di terreni).

Per completare il quadro, le aziende i cui conduttori sono stati dichiarati irreperibili¹⁰ sono 861, con una superficie complessiva stimata dagli archivi Agea pari a circa 4.745 ettari; le aziende temporaneamente inattive¹¹ sono 614, con circa 4.630 ettari di superficie agricola totale e circa 2.880 ettari di superficie agricola utilizzata.

Quanto all'affidabilità e robustezza dei dati raccolti, come anticipato in precedenza è stato possibile controllare la qualità dei dati con il sistema informatizzato SGR, in tre fasi successive. La procedura di data entry ha effettuato automaticamente una verifica di coerenza delle informazioni durante o subito dopo l'inserimento dei dati, per ciascuna domanda del questionario (controllo di 1° livello). Elaborando poi blocchi di questionari, per ciascuno di essi – incrociando anche le domande tra sezioni diverse – è stata verificata la coerenza tra il dato del censimento e i dati degli archivi di base in possesso dell'Istat (controllo di 2° livello). Infine, a conclusione delle attività di data entry di ogni area dei coordinatori intercomunali di censimento è stato fatto un controllo macro, con la verifica dei valori anomali (outliers).

I controlli di 1° e 2° livello sono stati svolti durante la rilevazione, con la possibilità di intervenire e correggere gli eventuali errori da parte degli stessi rilevatori. I controlli macro sono stati svolti dall'Istat, consentendo all'Ufficio regionale di censimento di correggere gli errori più macroscopici. Dall'analisi dei risultati dei controlli macro¹² è emerso che circa in un terzo dei casi è stata evidenziata una discrepanza notevole tra il dato di superficie agricola totale e superficie agricola utilizzata del questionario del censimento rispetto ai dati Agea in possesso dell'Istat; in seguito a verifiche presso i conduttori di azienda è stato quasi sempre confermato il dato del censimento¹³. Inoltre, sempre da riscontri puntuali è risultato che un terzo degli errori macro segnalati dal controllo erano errori "banali" ai fini della qualità statistica

¹⁰Esito B2a del questionario.

¹¹Domanda 4.1.b del questionario.

¹²Il totale degli errori macro per l'Umbria è stato pari a 3.335 errori, pari al 7,2% del numero di aziende nella lista censuaria al termine delle attività di rilevazione.

¹³Errori segnalati dai controlli macro: superficie agricola totale: 881 casi (851 conferme); errori di superficie agricola utilizzata: 467 casi (441 conferme).

dei dati: per esempio, errori del sistema informativo o del data entry; imprecisioni nelle informazioni anagrafiche (codice fiscale o partita iva) o incongruenze in sezioni molto specifiche del questionario (contoterzismo; superficie a pascolo; ...).

Nel complesso, la qualità dei dati del 6° Censimento generale dell'agricoltura è considerata a livello europeo molto buona, anche tenendo conto delle indagini di misura e di copertura realizzate a campione dopo la chiusura delle operazioni censuarie. Per la Regione Umbria, oltre alla soddisfazione di aver contribuito a tale risultato rimane anche un ricchissimo patrimonio informativo, che si mette a disposizione della collettività regionale per migliorare la conoscenza del settore e ottimizzare le scelte pubbliche.

CAPITOLO 3.

Dimensione economica e specializzazione produttiva
delle aziende.

Andrea Marchini

Chiara Riganelli

CAPITOLO 3.

Dimensione economica e specializzazione produttiva
delle aziende.

Andrea Marchini
Chiara Riganelli

L'analisi tipologica delle aziende agrarie nel tempo ha fatto ricorso a diverse chiavi di classificazione in gran parte riconducibili allo schema metodologico della "Tipologia Comunitaria" adottata a livello europeo. L'obiettivo è quello di uscire dalla descrizione fisica delle aziende per analizzarne la dimensione economica e le forme di specializzazione produttiva.

Questo ultimo Censimento presenta novità rilevanti rispetto ai precedenti in quanto recepisce il dettato del Regolamento CE 1242 del 2008 che modifica profondamente gli aspetti metodologici di classificazione delle aziende agricole delineati in passato dalla Decisione 85/377/CEE.

L'aspetto positivo è rappresentato dall'adozione di una comune metodologia che favorisce le analisi comparative tra i diversi territori dell'UE ma, al tempo stesso, non consente in questa fase un'analisi intertemporale dei livelli di specializzazione aziendale. Si perde quindi la visione evolutiva del peso delle aziende specializzate su singole produzioni così come non è più possibile quantificare l'incremento di dimensione economica delle imprese nel corso dell'ultimo decennio.

Prima quindi di delineare un quadro dettagliato delle risultanze del 6° Censimento è opportuno chiarire i termini della nuova metodologia.

3.1 La nuova metodologia introdotta con il reg. ce 1242/08

L'obiettivo del regolamento è quello di giungere ad un comune criterio di aggregazione di aziende dal punto di vista economico e produttivo. Questa problematica nel tempo è stata affrontata esclusivamente per raggruppare le aziende in seno alle rilevazioni nella "Rete di Informazione Contabile Agricola" dell'UE ed in seguito allargata alle indagini sulle Strutture Produttive Agricole (SPA) promossa dall'ISTAT.

Con il regolamento l'analisi tipologica si estende a tutte le rilevazioni censuarie apportando sostanziali modifiche ai due parametri di classificazione: il Reddito Lordo Standard (RLS) come unità di riferimento economico dei processi produttivi e l'Orientamento Tecnico-Economico (OTE) espressione dei livelli di specializzazione produttiva.

La prima novità consiste nell'introduzione della "Produzione Standard" (PS) in sostituzione del Reddito Lordo Standard (RLS).

Quest'ultimo derivava da un calcolo periodico che prevedeva la sottrazione alla PLV media di ogni coltura, i costi espliciti della coltura anche essi calcolati

in forma media per ciascun territorio: Regione, Zona altimetrica, ecc.

Con l'introduzione della "Produzione Standard"¹ il processo si semplifica in quanto non viene più calcolata la PLV e i relativi costi specifici ma semplicemente la produzione normale di una coltura o allevamento al netto delle imposte indirette e dei premi comunitari. Moltiplicando poi le produzioni standard di ogni processo per la sua dimensione (ettari e capi allevati) è possibile giungere ad una Produzione Standard Totale dell'azienda la quale, in analogia alle aziende di altri settori economici, assume il significato di fatturato standard dell'azienda ovvero della sua dimensione economica in condizioni di "ordinarietà". Tramite la PS è poi possibile costruire 13 classi di dimensione economica senza ricorrere al vecchio parametro delle Unità di Dimensione Economica (UDE) ma semplicemente utilizzando delle classi di PS Totale. Una seconda rilevante modifica introdotta con il regolamento è quella relativa alle modalità di calcolo dell'Orientamento Tecnico-Economico (OTE) che esprime la specializzazione produttiva dell'azienda su alcune produzioni piuttosto che in altre. Rimane invece invariato il limite dei 2/3 della Produzione Standard derivante da una coltura o un allevamento per definire l'azienda specializzata in quella produzione. La verifica delle incidenze delle singole produzioni permette di costruire raggruppamenti via via più dettagliati. In particolare è possibile dettagliare:

- 9 OTE generali
- 22 OTE Principali
- 62 OTE Particolari

tuttavia ridotti di numero rispetto alla vecchia classificazione.

Infine, un'ultima novità di rilievo introdotta con il regolamento è rappresentata dalle "Altre Attività Lucrative" (AAL) o Other Gainful Activities (OGA). Un indicatore che tiene conto delle attività complementari svolte in azienda (servizi, agriturismo, fattorie didattiche, ecc.) e vengono espresse come rapporto del fatturato complementare ed il fatturato totale generato dall'azienda comprensivo di pagamenti diretti. In base a questo parametro è possibile classificare le aziende in tre gruppi: inferiori al 10% tra il 10 e il 50%, oltre il 50%². Nelle pagine seguenti verrà fornita

¹La PS contrariamente alla PLV non considera: i pagamenti diretti, IVA, tasse sui prodotti. Viceversa ingloba i reimpieghi aziendali esclusi dal calcolo della PLV. Il tutto viene calcolato su un quinquennio la cui media viene considerata con riferimento al terzo anno della serie.

²Per maggiori approfondimenti e dettagli si consiglia "La tipologia comunitaria di classificazione delle aziende agricole" Rete Rurale Nazionale, MIPAAF, Novembre 2009.

un'analisi descrittiva della specializzazione produttiva e delle dimensioni economiche delle 36.244 aziende agricole. Data la mole dei dati il commento sarà limitato ad alcuni aspetti salienti riservando al lettore un'osservazione più approfondita del dato nell'appendice al capitolo.

3.2 Gli orientamenti tecnico-economici delle aziende

Nella tabella 1 sono riportati i macro raggruppamenti di specializzazione produttiva delle aziende. Un primo aspetto è rappresentato dalla dimensione economica media delle aziende umbre che in base alla produzione standard è pari a 23.289 euro. Così come per la superficie media anche per la dimensione economica il dato medio nasconde aspetti molto complessi che non possono essere indagati in questa sede. Osservando i macro raggruppamenti più del 75% delle aziende è specializzato nelle produzioni vegetali e contribuisce per circa il 50% alla Produzione Standard Regionale pari a 844 milioni di euro.

Le aziende zootecniche specializzate pari ad appena il 5,7 % delle totali, coinvolgono il 17% della SAU regionale e producono addirittura il 36% della produzione standard regionale. In termini di dimensione economica media le differenze sono ancora più marcate e valori circa 10 volte quelle di aziende orientate alle coltivazioni erbacee ed arboree³.

Tab. n. 1 - Principali aggregati tipologici delle aziende umbre: numero di aziende, SAU, Produzione Standard e relative frequenze.

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	AZIENDE		SAU		PRODUZIONE STANDARD		
	n.	%	n.	%	migliaia €	%	MEDIA € (P.S./n. aziende)
Specializzate in colture erbacee ed arboree	27.268	75,2	195.289	59,7	411.932	48,8	15.107
Specializzate in allevamenti	2.073	5,7	55.460	17,0	307.596	36,4	148.382
Specializzate in produzioni miste	6.091	16,8	73.082	22,4	124.544	14,8	20.447
Non classificabili	812	2,2	3.046	0,9	0	0,0	0
TOTALE	36.244	100	326.877	100	844.072	100	23.289

³In merito a questo aspetto il lettore deve considerare che il nuovo parametro economico della produzione standard (PS) che sostituisce il Reddito Lordo Standard (RLS) considera nella dimensione economica anche i reimpieghi che nelle aziende zootecniche sono rilevanti e quindi la nuova classificazione amplifica rispetto ai metodi del passato la dimensione di queste aziende.

Permangono in Umbria un numero consistente di “aziende miste” che interessa oltre il 22% della SAU regionale ed il 16% delle aziende. Il fenomeno è legato alle caratteristiche di poli-specializzazione dell’agricoltura dell’Umbria e rappresenta un’eredità del passato che tuttavia mostra una forte contrazione. Confrontando l’incidenza delle aziende miste con i dati del precedente censimento emerge con forza una progressiva semplificazione degli ordinamenti produttivi e conseguente specializzazione produttiva delle aziende.

Nella tabella 2 il dettaglio dell’analisi aumenta e riporta i valori in termini di OTE generali.

Alcuni aspetti di rilievo meritano considerazioni aggiuntive.

Tab. n. 2 - Orientamento tecnico-economico delle aziende umbre: numero di aziende, SAU, Produzione Standard e relative frequenze.

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	AZIENDE		SAU		PRODUZIONE STANDARD		
	n.	%	n.	%	migliaia €	%	PS MEDIA €
Cereali e piante oleaginose e proteaginose	6.514	18,0	67.407	20,6	70.465	8,3	10.817
Altri seminativi	4.043	11,2	69.802	21,4	132.087	15,6	32.670
Ortofloricoltura	275	0,8	1.136	0,3	21.508	2,5	78.211
Viticultura	3.050	8,4	20.970	6,4	124.446	14,7	40.802
Frutticoltura e agrumicoltura	313	0,9	1.642	0,5	4.559	0,5	14.566
Olivicoltura	10.232	28,2	22.127	6,8	29.155	3,5	2.849
Diverse combinazioni di colture permanenti	2.841	7,8	12.204	3,7	29.712	3,5	10.458
Bovini - orientamento latte	151	0,4	6.379	2,0	19.923	2,4	131.937
Bovini - orientamento allevamento e ingrasso	652	1,8	19.661	6,0	24.086	2,9	36.942
Bovini - latte, allevamento e ingrasso combinati	27	0,1	2.076	0,6	3.135	0,4	116.107
Ovini, caprini ed altri erbivori	1.001	2,8	21.342	6,5	30.638	3,6	30.608
Suini	121	0,3	3.709	1,1	95.967	11,4	793.116
Pollame	107	0,3	2.234	0,7	130.778	15,5	1.222.228
Vari granivori combinati	14	0,0	59	0,0	3.069	0,4	219.185
Policoltura	4.423	12,2	42.095	12,9	66.843	7,9	15.113
Poliallevamento ad orientamento erbivori	110	0,3	2.625	0,8	5.671	0,7	51.557
Poliallevamento ad orientamento granivori	38	0,1	857	0,3	4.690	0,6	123.425
Misto seminativi ed erbivori	520	1,4	12.649	3,9	17.431	2,1	33.522
Diverse combinazioni colture - allevamento	1.000	2,8	14.856	4,5	29.908	3,5	29.908
Non classificabili	812	2,2	3.046	0,9	0	0,0	0
TOTALE	36.244	100	326.877	100	844.072	100	23.289

Le aziende a cereali ed oleaginose rappresentano circa il 18% delle aziende e il 20% della SAU regionale, un valore consistente che esprime la natura cerealicola delle colline umbre. Tuttavia la capacità di produrre fatturato è abbastanza bassa: pari a circa l'8% della produzione totale e con un fatturato medio aziendale di appena 10.817 euro.

Negli altri seminativi (Tabacco, Ortaggi in pieno campo, ecc.) la situazione è opposta. Per queste aziende è opportuna una considerazione ulteriore relativamente alle aziende specializzate nel tabacco e le loro tradizioni. Le aziende che riescono ad ottenere dal tabacco oltre il 66% del proprio fatturato (specializzate appunto) sono appena 319 aziende, pari a 9.848 ettari di SAU, ma in grado ancora di produrre il 6% della produzione standard regionale. Nel precedente censimento il numero delle aziende era di poco superiore ma la loro capacità di produrre reddito superava il 14% di quello totale regionale⁴.

Particolarmente interessante è il dato relativo alle aziende viticole. Le tre mila aziende umbre, con appena il 6,4 della SAU regionale riescono a produrre circa il 15% del valore della produzione. Un aspetto questo che riflette la crescita economica delle imprese specializzate in viticoltura e confermato anche dal dato del 2000, dove, nonostante le differenze osservate nella metodologia, le aziende specializzate in viticoltura erano pari al 10% delle totali ma producevano appena il 5,4 del reddito regionale.

Un aspetto invece che conferma i livelli di specializzazione individuati 10 anni prima è quello delle aziende specializzate in olivicoltura. Queste rappresentano oltre il 28,2% delle totali aziende dell'Umbria, distribuite su una superficie abbastanza contenuta, 6,8 % della SAU totale, ed una produzione standard di appena il 3,5% e una produzione media aziendale di appena 2.849 euro.

Relativamente al settore zootecnico l'aspetto più rilevante è rappresentato dalla dimensione media aziendale decisamente più elevata delle altre imprese.

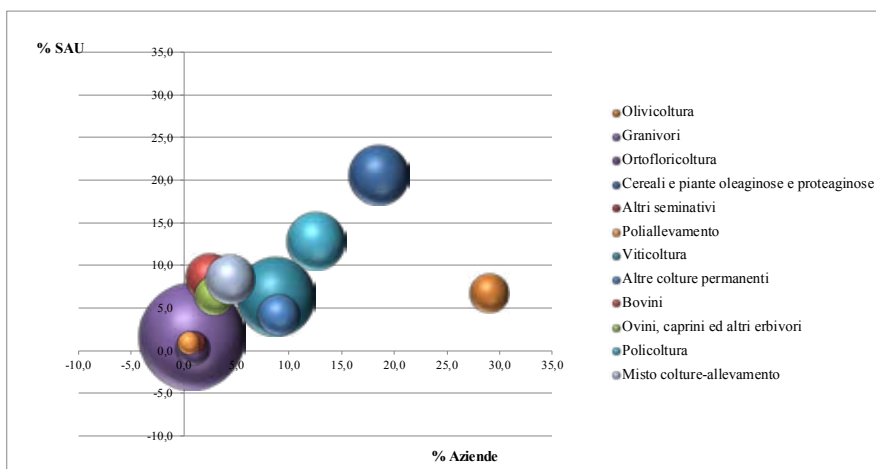
Si passa dalle 30 mila euro delle aziende ovicaprine, ai 131 mila delle aziende specializzate in bovine da latte, fino a giungere ai 793 mila delle aziende suinicole e ad oltre un milione di euro delle aziende con pollame.

Si tratta di settori produttivi molto concentrati in termini di numerosità

⁴Va precisato che le modifiche a dati sulle aziende specializzate sono dovute sia al parziale disaccoppiamento del premi considerato nel 2010, sia ad una concentrazione del tabacco su aziende maggiormente specializzate ed il parallelo abbandono della produzione su quelle a minor vocazione tabacchicola.

di aziende e focalizzati su produzioni specifiche. Le 121 aziende suinicole specializzate ad esempio rappresentano appena lo 0,3% delle aziende totali ma oltre l'11% del fatturato standard generato dal settore agricolo.

Figura 1 - Principali OTE per incidenza sul numero di aziende, sulla SAU regionale e Produzione Standard.



Per visualizzare alcune delle caratteristiche descritte nella tabella 2 viene proposta la figura 1 in cui sono state riportate le incidenze percentuali di Aziende, SAU e della Produzione Standard. La dimensione delle sfere rappresenta la dimensione del fatturato generato dall'OTE mentre la sua posizione nel piano esprime la maggiore o minore incidenza delle aziende specializzate in termini di numero oppure di SAU. Se tutte le sfere seguissero la linea bisettrice dell'angolo di origine allora potremmo affermare che in ogni specializzazione produttiva la dimensione delle aziende è omogenea e prossima alla media regionale, l'aspetto rilevante diverrebbe quindi soltanto il numero di aziende coinvolte o il fatturato generato. Nel complesso la vicinanza delle diverse tipologie alla dimensione media delle aziende è presente. Tuttavia, emergono differenze profonde per alcune specializzazioni che proveremo ad evidenziare.

In primo luogo è evidente la grande produzione realizzata dalle aziende che allevano animali granivori (pollame e suini), produzioni concentrate in poche aziende spesso integrate con i settori a valle tramite i contratti di soccida. Al secondo posto, con una omogeneità tra percentuale di SAU e percentuale di aziende, le aziende viticole. Proseguendo si incontra la Policoltura, vale

a dire aziende con orientamenti colturali misti, ed infine in alto le aziende specializzate in cereali. Una riflessione a parte meritano le aziende che si discostano dalla bisettrice (media). E' il caso delle imprese olivicole (fatturato ridotto, bassa SAU ma un elevatissimo numero di aziende specializzate in olivicoltura). Si tratta di un fenomeno caratterizzante l'Umbria ed il suo sistema paesaggistico. La situazione opposta (elevata SAU coinvolta ma un basso numero di aziende) è quella delle aziende specializzate in bovini latte e carne seguite poi dalle aziende ovicaprine. Le attività di poliallevamento (più specie allevate) sembrano limitate a pochi singoli casi. Basti pensare che tutte le aziende con allevamenti superano appena del 2.000 unità.

3.3 L'analisi dei singoli aggregati di specializzazione

Un maggiore approfondimento è possibile farlo analizzando i singoli raggruppamenti evidenziati nella tabella 1: aziende specializzate in produzioni erbacee ed arboree, aziende specializzate in attività zootecniche e infine le aziende polispecializzate.

Le aziende specializzate in produzioni vegetali

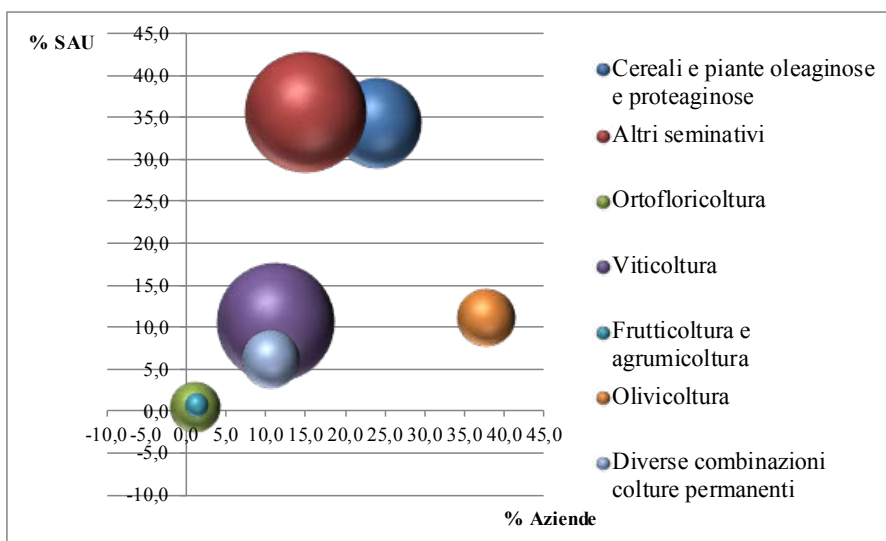
Nella tabella 3 è presentato un maggior dettaglio dati della tabella 1 dalla quale emerge come la specializzazione in cereali ed olivicoltura coinvolga oltre il 60% delle aziende del raggruppamento, il 45% della superficie ma appena 24% della produzione standard delle colture erbacee ed arboree complessivamente prodotte in Umbria. Si tratta di un vero e proprio

Tab. n. 3 - Le specializzazioni in produzioni vegetali: numero di aziende, SAU, Produzione Standard e relative frequenze.

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	AZIENDE		SAU		PRODUZIONE STANDARD		
	n.	%	n.	%	migliaia €	%	PS MEDIA €
Cereali e di piante oleaginose e proteaginose	6.514	23,9	67.407	34,5	70.465	17,1	10.817
Altri seminativi	4.043	14,8	69.802	35,7	132.087	32,1	32.670
Ortofloricoltura	275	1,0	1.136	0,6	21.508	5,2	78.211
Viticultura	3.050	11,2	20.970	10,7	124.446	30,2	40.802
Frutticoltura e agrumicoltura	313	1,1	1.642	0,8	4.559	1,1	14.566
Olivicoltura	10.232	37,5	22.127	11,3	29.155	7,1	2.849
Diverse combinazioni di colture permanenti	2.841	10,4	12.204	6,2	29.712	7,2	10.458
TOTALE	27.268	100	195.289	100	411.932	100	15.107

“sistema” di piccole e piccolissime imprese che rimane attivo nonostante il basso valore della produzione aziendale.

Figura 2 - Dettaglio delle aziende specializzate in colture vegetali: incidenza % delle aziende, della SAU e Produzione Standard.



Le caratteristiche descritte sono visualizzabili anche nella figura 2 dove è stato adottato lo stesso schema di rappresentazione delle variabili in figura 1.

Dalla lettura del grafico emergono le singole caratteristiche dimensionali evidenziate dalle sfere e la loro posizione nel grafico, in ascissa con la percentuale di aziende e in ordinata l'incidenza percentuale sulla SAU.

Nel complesso si osserva un'elevata incidenza delle aziende cerealicole sulla superficie rispetto alle aziende coinvolte. Il fenomeno è opposto nelle produzioni olivicole. Tuttavia, l'aspetto più rilevante è rappresentato dalla dimensione delle sfere (fatturato) generato alla viticoltura e dalle produzioni erbacee diverse dai cereali (Tabacco, sarchiate, ortaggi in pieno campo, ecc.) in queste ultime appare anche un maggiore grado di concentrazione delle aziende e una maggiore estensione della superficie aziendale.

Le aziende specializzate in produzioni animali

Il numero delle imprese che mostra questa specializzazione risulta limitato ma con caratteristiche specifiche in base alle specie allevate. Si tratta

di aziende che si discostano dal profilo dimensionale produttivo dell'azienda media regionale. Queste aziende rappresentano appena 5,7% delle aziende

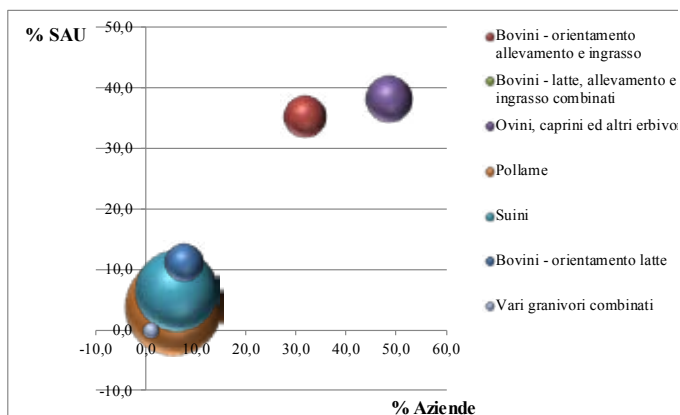
Tab. n. 4 - Le specializzazioni in produzioni animali: numero di aziende, SAU, Produzione Standard e relative frequenze.

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	AZIENDE		SAU		PRODUZIONE STANDARD		
	n.	%	n.	%	migliaia €	%	PS MEDIA €
Bovini - orientamento latte	151	7,3	6.379	11,5	19.923	6,5	131.937
Bovini - orientamento allevamento e ingrasso	652	31,5	19.661	35,5	24.086	7,8	36.942
Bovini - latte, allevamento e ingrasso combinati	27	1,3	2.076	3,7	3.135	1,0	116.107
Ovini, caprini ed altri erbivori	1.001	48,3	21.342	38,5	30.638	10,0	30.608
Suini	121	5,8	3.709	6,7	95.967	31,2	793.116
Pollame	107	5,2	2.234	4,0	130.778	42,5	1.222.228
Vari granivori combinati	14	0,7	59	0,1	3.069	1,0	219.185
TOTALE	2.073	100	55.460	100	307.596	100	148.382

totali ma ben il 17,0% della SAU regionale e addirittura il 36,4% del valore della produzione.

Delle 2000 aziende specializzate in produzioni zootecniche oltre 1000 sono specializzate in ovicaprini. In questo comparto le diversità sono molto elevate con una dualizzazione tra produzioni ovine e bovine da carne da

Figura 3 - Dettaglio delle aziende specializzate in produzioni animali: incidenza % delle aziende, della SAU e Produzione Standard.



un lato e quelle dei granivori dall'altro. Un elevato livello di concentrazione produttiva si registra nella produzione di latte bovino oramai confinato ad un numero limitato di imprese di medie e grandi dimensioni con un fatturato medio di circa 131 mila euro.

Si contrae sempre più la combinazione produttiva di più razze o specie zootecniche diverse, mentre permane ancora numeroso il gruppo di aziende con mix di colture erbacee ed arboree e che si concentra nelle aziende di più piccole dimensioni. I dati mostrano un fenomeno che riguarda il 72 % delle

Tab. n. 5 - Le aziende miste poliproduttive: numero di aziende, SAU, Produzione Standard e relative frequenze.

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	AZIENDE		SAU		PRODUZIONE STANDARD		
	n.	%	n.	%	migliaia €	%	PS MEDIA €
Policoltura	4.423	72,6	42.095	57,6	66.843	53,7	15.113
Poliallevamento ad orientamento erbivori	110	1,8	2.625	3,6	5.671	4,6	51.557
Poliallevamento ad orientamento granivori	38	0,6	857	1,2	4.690	3,8	123.425
Misto seminativi ed erbivori	520	8,5	12.649	17,3	17.431	14,0	33.522
Diverse combinazioni colture - allevamento	1.000	16,4	14.856	20,3	29.908	24,0	29.908
TOTALE	6.091	100	73.082	100	124.544	100	20.447

Si contrae sempre più la combinazione produttiva di più razze o specie zootecniche diverse, mentre permane ancora numeroso il gruppo di aziende con mix di colture erbacee ed arboree e che si concentra nelle aziende di più piccole dimensioni. I dati mostrano un fenomeno che riguarda il 72 % delle aziende con ordinamenti misti ma appena il 57% in termini di SAU ed una produzione standard delle aziende di appena 15.000 euro.

3.2. La Dimensione Economica delle aziende

Le modifiche apportate dal regolamento 1242/2008 in merito ai parametri economici introducono la classe di dimensione economica in alternativa alla vecchia UDE. La lettura dei dati appare subito più agevole potendo conoscere il valore economico della classe di produzione standard.

Emergono alcuni aspetti attesi altri che invece meritano delle riflessioni specifiche. Chiaramente all'aumentare della classe si riduce il numero delle

aziende presenti. Tuttavia, sorprende come il 34% delle aziende (12.647) non raggiunga i 2 mila euro di fatturato e che addirittura il 55,8% delle aziende non riesca a superare i 4 mila euro di produzione standard.

Si tratta quindi di un numero elevatissimo (20.242 aziende) che opera su aziende piccolissime con finalità residenziali, di gestione del patrimonio familiare e con finalità conservative e di integrazione del reddito.

Aziende che comunque concorrono all'insediamento diffuso che caratterizza l'Umbria riuscendo a garantire un equilibrio paesaggistico e di vitalità dei territori.

Tab. n. 6 - Le classi di dimensione economica: numero di aziende, SAU, Produzione Standard e relative frequenze.

CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (€)	AZIENDE		SAU		PRODUZIONE STANDARD		
	n.	%	n.	%	migliaia €	%	media € (P.S./n. aziende)
0	812	2,2	3.046	0,9	0	0	0
0,01 - 1.999,99	12.647	34,9	15.645	4,8	13.745	1,6	1.087
2.000,00 - 3.999,99	6.783	18,7	17.814	5,4	19.579	2,3	2.886
4.000,00 - 7.999,99	5.855	16,2	28.911	8,8	33.415	4,0	5.707
8.000,00 - 14.999,99	3.778	10,4	33.681	10,3	41.145	4,9	10.891
15.000,00 - 24.999,99	2.116	5,8	31.047	9,5	40.636	4,8	19.204
25.000,00 - 49.999,99	1.866	5,1	44.372	13,6	65.238	7,7	34.962
50.000,00 - 99.999,99	1.054	2,9	41.620	12,7	73.289	8,7	69.534
100.000,00 - 249.999,99	835	2,3	55.373	16,9	128.379	15,2	153.748
250.000,00 - 499.999,99	262	0,7	27.058	8,3	89.468	10,6	341.480
oltre 500.000,00	236	0,7	28.310	8,7	339.178	40,2	1.437.194
TOTALE	36.244	100	326.877	100	844.072	100	23.289

In termini di incidenza sulla SAU il peso di tali aziende è tuttavia limitato proprio in virtù della limitata dimensione.

All'aumentare della dimensione fisica aumenta anche la dimensione economica delle imprese ma non in modo proporzionale. Molto rappresentate in termini di incidenza sulla SAU sono le aziende con un fatturato compreso tra 100 e 250 mila euro il cui numero supera appena il 2% delle aziende. Oltre

tale limite la dimensione economica non risulta più influenzata dalla dimensione fisica ma dalla tipologia del processo produttivo (produzioni avicole e suinicole)

Le tre variabili analizzate possono essere analizzate graficamente nelle figure 4, 5 e 6 in cui sono riportate le incidenze percentuali nelle singole classi di dimensione economica.

Fig. 4 - Distribuzione delle aziende per classe di dimensione economica.

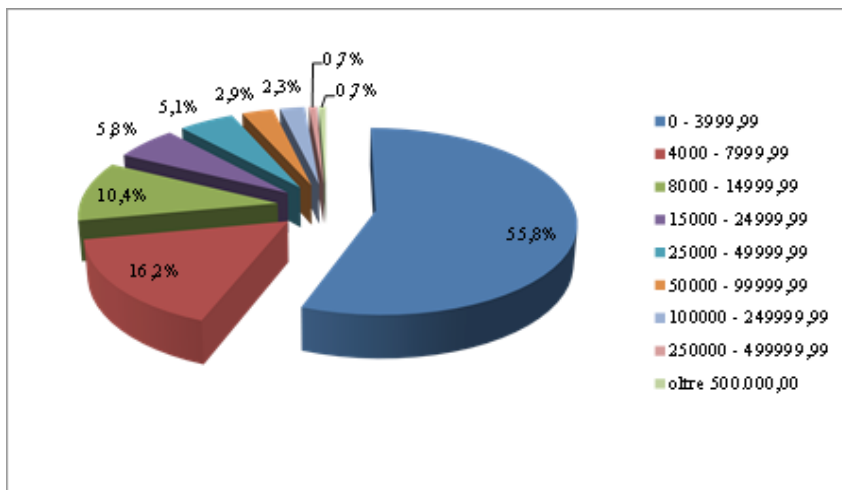


Fig. 5 - Distribuzione della SAU per classe di dimensione economica.

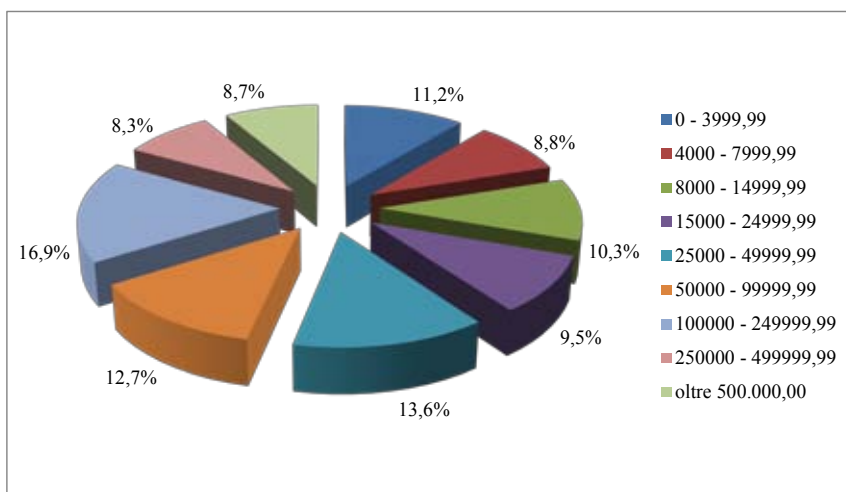
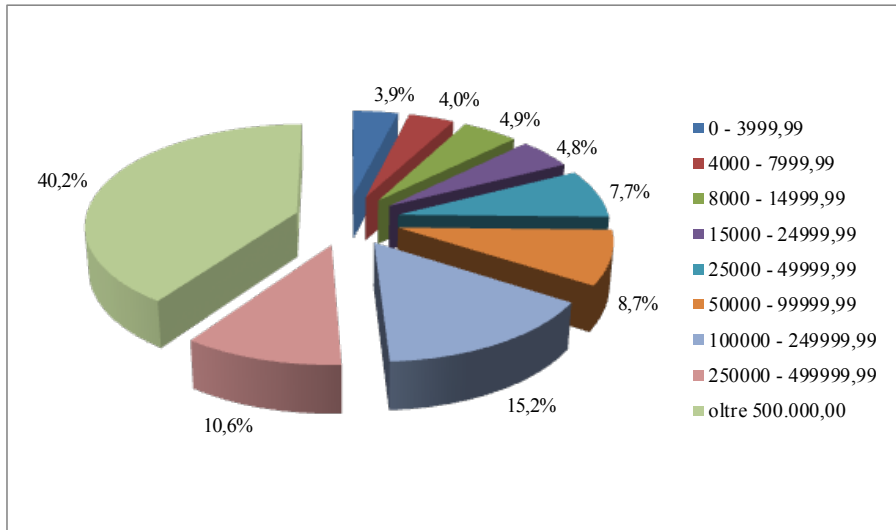


Fig. 6 - Distribuzione della Produzione Standard per classe di dimensione economica.



3.3. Le relazioni tra dimensione economica ed orientamento produttivo

Un ulteriore approfondimento sulle grandezze analizzate è rappresentato dalla presenza di legami rilevanti tra la dimensione economica delle imprese e la specializzazione produttiva. Questo tipo di analisi bivariata vede crescere la numerosità dei dati da presentare al lettore con la difficoltà di coglierne gli elementi più significativi. Tuttavia, si preferisce non perdere l'occasione offerta dai dati censuari realizzando una serie di tabelle che per comodità grafica vengono riprodotte in appendice al capitolo.

Emergono alcuni quesiti di fondo a cui è possibile rispondere. Ad esempio su quali produzioni si concentrano le oltre 20.000 piccole aziende con una produzione standard inferiore a 4.000 euro. Oltre 8.000 sono aziende olivicole e mentre le restanti mostrano poliorientamento produttivo incentrato sull'autoconsumo, sulla gestione patrimoniale, e l'integrazione di reddito che tuttavia denota ancora la presenza di una sua vitalità e quindi di rilievo per gli aspetti multifunzionali.

Un ulteriore aspetto è l'individuazione della classe di dimensione più rappresentata nei diversi orientamenti produttivi. Nella zootecnia è particolarmente evidente l'effetto "specie" condizionante per gli stili produttivi.

Le aziende con bovini si concentrano nelle classi di media dimensione, quelle ovicaprine invece si distribuiscono linearmente lungo le classi senza una concentrazione evidente; le aziende suinicole e con pollame, invece, nelle classi più elevate. I fenomeni sono osservabili nella tabella 7.

Analizzando la tabella numero 8 è possibile evidenziare anche altri fenomeni. Ad esempio la cerealicoltura che in Umbria ha rappresentato storicamente un produzione strategica e largamente diffusa sul territorio, si concentra per oltre l'83% nelle aziende di dimensione inferiore a 15.000 euro. Dimensioni che non permettono una gestione economicamente sostenibile del capitale macchine. Un aspetto strutturale che concorre alla grande diffusione di imprese conto-terzi che operano Umbria.

Se consideriamo le aziende olivicole specializzate la percentuale sale oltre il 95% delle aziende, mentre nelle aziende vitivinicole specializzate la percentuale scende al 70% delle aziende.

Nella tabella 9 le precedenti considerazioni possono essere incentrate sulla composizione di ogni singola classe di dimensione economica.

Tab. n. 7 - Le aziende per classe di dimensione economica ed orientamento produttivo.

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (€)										TOTALE
	0 - 3.999,99	4.000,00 - 7.999,99	8.000,00 - 14.999,99	15.000,00 - 24.999,99	25.000,00 - 49.999,99	50.000,00 - 99.999,99	100.000,00 - 249.999,99	250.000,00 - 499.999,99	oltre 500.000,00		
Cereali e piante oleaginose e proteaginose	3.130	1.355	935	500	353	161	71	8	1	6.514	
Altri seminativi	2.123	643	396	219	192	168	199	71	32	4.043	
Ortofloricoltura	30	27	40	41	57	39	30	7	4	275	
Viticultura	1.249	550	336	211	247	169	174	68	46	3.050	
Frutticoltura e agrumicoltura	122	65	49	33	28	11	3	2	0	313	
Olivicoltura	8.648	991	373	125	70	18	7	0	0	10.232	
Diverse combinazioni di colture permanenti	1.654	626	308	108	78	46	15	5	1	2.841	
Bovini - orientamento latte	1	2	6	8	29	39	48	14	4	151	
Bovini - orientamento allevamento e ingrasso	93	85	114	103	143	71	32	8	3	652	
Bovini - latte, allevamento e ingrasso combinati	0	1	9	5	4	2	2	2	2	27	
Ovini, caprini ed altri erbivori	222	161	160	137	151	97	62	11	0	1.001	
Suini	2	0	4	2	6	7	16	18	66	121	
Pollame	6	0	3	0	5	10	17	11	55	107	
Vari granivori combinati	5	1	0	2	1	1	2	1	1	14	
Policoltura	1.908	1.054	700	315	236	91	87	23	9	4.423	
Poliallevamento ad orientamento erbivori	1	9	19	25	32	15	5	3	1	110	
Poliallevamento ad orientamento granivori	1	2	2	16	6	4	5	1	1	38	
Misto seminativi ed erbivori	41	75	115	103	105	54	23	1	3	520	
Diverse combinazioni colture - allevamento	194	208	209	163	123	51	37	8	7	1.000	
Non classificabili	812	0	0	0	0	0	0	0	0	812	
TOTALE	20.242	5.855	3.778	2.116	1.866	1.054	835	262	236	36.244	

Tab. n. 8 - Incidenza percentuale delle aziende sulla classe economica per orientamento produttivo.

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (€)											TOTALE
	0 - 3.999,99	4.000,00 - 7.999,99	8.000,00 - 14.999,99	15.000,00 - 24.999,99	25.000,00 - 49.999,99	50.000,00 - 99.999,99	100.000,00 - 249.999,99	250.000,00 - 499.999,99	oltre 500.000,00			
Cereali e piante oleaginose e proteaginose	48,1	20,8	14,4	7,7	5,4	2,5	1,1	0,1	0,0			100
Altri seminativi	52,5	15,9	9,8	5,4	4,7	4,2	4,9	1,8	0,8			100
Ortofrutticoltura	10,9	9,8	14,5	14,9	20,7	14,2	10,9	2,5	1,5			100
Viticultura	41,0	18,0	11,0	6,9	8,1	5,5	5,7	2,2	1,5			100
Frutticoltura e agrumicoltura	39,0	20,8	15,7	10,5	8,9	3,5	1,0	0,6	0,0			100
Olivicoltura	84,5	9,7	3,6	1,2	0,7	0,2	0,1	0,0	0,0			100
Diverse combinazioni di colture permanenti	58,2	22,0	10,8	3,8	2,7	1,6	0,5	0,2	0,0			100
Bovini - orientamento latte	0,7	1,3	4,0	5,3	19,2	25,8	31,8	9,3	2,6			100
Bovini - orientamento allevamento e ingrasso	14,3	13,0	17,5	15,8	21,9	10,9	4,9	1,2	0,5			100
Bovini - latte, allevamento e ingrasso combinati	0,0	3,7	33,3	18,5	14,8	7,4	7,4	7,4	7,4			100
Ovini, caprini ed altri erbivori	22,2	16,1	16,0	13,7	15,1	9,7	6,2	1,1	0,0			100
Suini	1,7	0,0	3,3	1,7	5,0	5,8	13,2	14,9	54,5			100
Pollame	5,6	0,0	2,8	0,0	4,7	9,3	15,9	10,3	51,4			100
Vari granivori combinati	35,7	7,1	0,0	14,3	7,1	7,1	14,3	7,1	7,1			100
Policoltura	43,1	23,8	15,8	7,1	5,3	2,1	2,0	0,5	0,2			100
Poli/allevamento ad orientamento erbivori	0,9	8,2	17,3	22,7	29,1	13,6	4,5	2,7	0,9			100
Poli/allevamento ad orientamento granivori	2,6	5,3	5,3	42,1	15,8	10,5	13,2	2,6	2,6			100
Misto seminativi ed erbivori	7,9	14,4	22,1	19,8	20,2	10,4	4,4	0,2	0,6			100
Diverse combinazioni colture - allevamento	19,4	20,8	20,9	16,3	12,3	5,1	3,7	0,8	0,7			100
Non classificabili	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			100
TOTALE	55,8	16,2	10,4	5,8	5,1	2,9	2,3	0,7	0,7			100

Tab. n. 9 - Incidenza percentuale delle aziende sull'orientamento produttivo per classe economica.

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (€)											TOTALE
	0 - 3.999,99	4.000,00 - 7.999,99	8.000,00 - 14.999,99	15.000,00 - 24.999,99	25.000,00 - 49.999,99	50.000,00 - 99.999,99	100.000,00 - 249.999,99	250.000,00 - 499.999,99	oltre 500.000,00			
Cereali e piante oleaginose e proteaginose	15,5	23,1	24,7	23,6	18,9	15,3	8,5	3,1	0,4			18,0
Altri seminativi	10,5	11,0	10,5	10,3	10,3	15,9	23,8	27,1	13,6			11,2
Ortofloricoltura	0,1	0,5	1,1	1,9	3,1	3,7	3,6	2,7	1,7			0,8
Viticultura	6,2	9,4	8,9	10,0	13,2	16,0	20,8	26,0	19,5			8,4
Frutticoltura e agrumicoltura	0,6	1,1	1,3	1,6	1,5	1,0	0,4	0,8	0,0			0,9
Olivicoltura	42,7	16,9	9,9	5,9	3,8	1,7	0,8	0,0	0,0			28,2
Diverse combinazioni di colture permanenti	8,2	10,7	8,2	5,1	4,2	4,4	1,8	1,9	0,4			7,8
Bovini - orientamento latte	0,0	0,0	0,2	0,4	1,6	3,7	5,7	5,3	1,7			0,4
Bovini - orientamento allevamento e ingrasso	0,5	1,5	3,0	4,9	7,7	6,7	3,8	3,1	1,3			1,8
Bovini - latte, allevamento e ingrasso combinati	0,0	0,0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,8	0,8			0,1
Ovini, caprini ed altri erbivori	1,1	2,7	4,2	6,5	8,1	9,2	7,4	4,2	0,0			2,8
Suini	0,0	0,0	0,1	0,1	0,3	0,7	1,9	6,9	28,0			0,3
Pollame	0,0	0,0	0,1	0,0	0,3	0,9	2,0	4,2	23,3			0,3
Vari granivori combinati	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,4			0,0
Policoltura	9,4	18,0	18,5	14,9	12,6	8,6	10,4	8,8	3,8			12,2
Poliallevamento ad orientamento erbivori	0,0	0,2	0,5	1,2	1,7	1,4	0,6	1,1	0,4			0,3
Poliallevamento ad orientamento granivori	0,0	0,0	0,1	0,8	0,3	0,4	0,6	0,4	0,4			0,1
Misto seminativi ed erbivori	0,2	1,3	3,0	4,9	5,6	5,1	2,8	0,4	1,3			1,4
Diverse combinazioni colture - allevamento	1,0	3,6	5,5	7,7	6,6	4,8	4,4	3,1	3,0			2,8
Non classificabili	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			2,2
TOTALE	100	100	100	100	100	100	100	100	100			100

Le osservazioni che abbiamo appena fatto relativamente al numero di aziende assumono caratteri diversi in termini di articolazione della SAU del territorio e ancor di più osservando i fenomeni in termini produzione standard. Data la numerosità dei dati si preferisce riportare la serie di tabelle elaborate in appendice per dare l'opportunità al lettore di compiere le comparazioni più ampie possibili.

3.2. Considerazioni di sintesi

Le analisi svolte presentano un quadro di una agricoltura di polispecializzazione molto articolata espressione composita del paesaggio agrario dell'Umbria. Tuttavia, se paragonati ai risultati emersi nel passato decennio, malgrado le diverse metodologie di calcolo, i livelli di specializzazione produttiva risultano ulteriormente aumentati.

Vi è quindi un'agricoltura professionale che opera verso una semplificazione degli ordinamenti produttivi ed una ricerca di vantaggi di "focalizzazione produttiva" su attività dove è possibile incrementarne i livelli di efficienza a partire dalle risorse a disposizione dell'azienda, dalle opportunità offerte dal mercato e dalle misure di sostegno pubblico.

Un aspetto che emerge con particolare evidenza è la contemporanea presenza in numerose filiere di aziende specializzate con "scala produttiva" molto diversa che mostrano comunque livelli di vitalità. Tale aspetto è espressione di una complessiva tenuta del sistema agricolo dell'Umbria rispetto ai fenomeni di globalizzazione e allargamento dei mercati. Aspetto questo su cui hanno operato sia le politiche del primo che del secondo pilastro della PAC. Tuttavia, la fragilità strutturale di alcune filiere emerge con particolare evidenza e non si limita alla sola dimensione produttiva (aziende olivicole, ceralicole, ecc.) ma riguarda la capacità dell'intero sistema di adattarsi all'accresciuta dinamica dei processi competitivi.

Tab. n. 10 - La SAU (ettari) per classe di dimensione economica ed orientamento produttivo.

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (€)												oltre 500.000,00	TOTALE	
	0 - 3.999,99	4.000,00 - 7.999,99	8.000,00 - 14.999,99	15.000,00 - 24.999,99	25.000,00 - 49.999,99	50.000,00 - 99.999,99	100.000,00 - 249.999,99	250.000,00 - 499.999,99	500.000,00 - 999.999,99	1.000.000,00 - 2.499.999,99	2.500.000,00 - 4.999.999,99	5.000.000,00 - 9.999.999,99			
Cereali e piante oleaginose e proteaginose	6.452	7.484	9.607	9.036	11.671	10.556	9.175	2.328	1.098	67.407					
Altri seminativi	7.364	6.445	7.037	5.569	6.446	7.816	1.5162	7.193	6.771	69.802					
Ortofrutticoltura	21	31	70	78	178	191	223	87	257	1.136					
Viticultura	1.332	923	873	846	1.870	1.990	4.302	3.350	5.486	20.970					
Frutticoltura e agrumicoltura	139	232	244	232	349	241	88	117	0	1.642					
Olivicoltura	10.610	3.860	2.627	1.815	1.606	731	878	0	0	22.127					
Diverse combinazioni di colture permanenti	2.195	2.088	1.862	968	1.284	1.169	629	613	1.398	12.204					
Bovini - orientamento latte	1	11	51	63	539	1.230	2.365	1.682	439	6.379					
Bovini - orientamento allevamento e ingrasso	136	383	1.151	1.929	4.707	3.917	4.277	2.248	912	19.661					
Bovini - latte, allevamento e ingrasso combinati	0	1	98	48	105	52	132	441	1.200	2.076					
Ovini, caprini ed altri erbivori	428	933	1.423	2.207	3.941	4.843	5.356	2.210	0	21.342					
Suini	1	0	13	3	52	88	327	425	2.800	3.709					
Pollame	4	0	5	0	18	71	163	175	1.799	2.234					
Vari granivori combinati	7	1	0	9	4	0	16	10	12	59					
Policoltura	4.402	5.272	5.814	4.146	5.142	3.458	7.027	3.838	2.997	42.095					
Poliallevamento ad orientamento erbivori	0	12	145	244	677	525	415	487	119	2.625					
Poliallevamento ad orientamento granivori	1	2	9	185	56	103	178	71	251	857					
Misto seminativi ed erbivori	74	423	1.133	1.742	3.110	2.723	2.424	241	779	12.649					
Diverse combinazioni colture - allevamento	293	811	1.518	1.926	2.619	1.916	2.235	1.545	1.994	14.856					
Non classificabili	3.046	0	0	0	0	0	0	0	0	3.046					
TOTALE	36.506	28.911	33.681	31.047	44.372	41.620	55.373	27.058	28.310	326.877					

Tab. n. 11 - Incidenza percentuale della SAU sulla classe economica per orientamento produttivo.

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (€)											oltre 500.000,00	TOTALE
	0 - 3.999,99	4.000,00 - 7.999,99	8.000,00 - 14.999,99	15.000,00 - 24.999,99	25.000,00 - 49.999,99	50.000,00 - 99.999,99	100.000,00 - 249.999,99	250.000,00 - 499.999,99	500.000,00 - 999.999,99	1.000.000,00 - 2.499.999,99	2.500.000,00 - 4.999.999,99		
Cereali e piante oleaginose e proteaginose	9,6	11,1	14,3	13,4	17,3	15,7	13,6	3,5	1,6	100			
Altri seminativi	10,5	9,2	10,1	8,0	9,2	11,2	21,7	10,3	9,7	100			
Ortofrutticoltura	1,9	2,8	6,1	6,9	15,7	16,9	19,7	7,6	22,6	100			
Viticultura	6,4	4,4	4,2	4,0	8,9	9,5	20,5	16,0	26,2	100			
Frutticoltura e agrumicoltura	8,4	14,1	14,9	14,2	21,3	14,7	5,3	7,1	0,0	100			
Olivicoltura	47,9	17,4	11,9	8,2	7,3	3,3	4,0	0,0	0,0	100			
Diverse combinazioni di colture permanenti	18,0	17,1	15,3	7,9	10,5	9,6	5,2	5,0	11,5	100			
Bovini - orientamento latte	0,0	0,2	0,8	1,0	8,4	19,3	37,1	26,4	6,9	100			
Bovini - orientamento allevamento e ingrasso	0,7	1,9	5,9	9,8	23,9	19,9	21,8	11,4	4,6	100			
Bovini - latte, allevamento e ingrasso combinati	0,0	0,0	4,7	2,3	5,1	2,5	6,3	21,2	57,8	100			
Ovini, caprini ed altri erbivori	2,0	4,4	6,7	10,3	18,5	22,7	25,1	10,4	0,0	100			
Sumi	0,0	0,0	0,3	0,1	1,4	2,4	8,8	11,5	75,5	100			
Pollame	0,2	0,0	0,2	0,0	0,8	3,2	7,3	7,8	80,5	100			
Vari granivori combinati	11,2	2,1	0,0	15,8	6,8	0,0	27,7	17,0	19,5	100			
Policoltura	10,5	12,5	13,8	9,8	12,2	8,2	16,7	9,1	7,1	100			
Poliallevamento ad orientamento erbivori	0,0	0,5	5,5	9,3	25,8	20,0	15,8	18,5	4,5	100			
Poliallevamento ad orientamento granivori	0,1	0,3	1,1	21,6	6,5	12,0	20,8	8,3	29,3	100			
Misto seminativi ed erbivori	0,6	3,3	9,0	13,8	24,6	21,5	19,2	1,9	6,2	100			
Diverse combinazioni colture - allevamento	2,0	5,5	10,2	13,0	17,6	12,9	15,0	10,4	13,4	100			
Non classificabili	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100			
TOTALE	11,2	8,8	10,3	9,5	13,6	12,7	16,9	8,3	8,7	100			

Tab. n. 12 - Incidenza percentuale della SAU sull'orientamento produttivo per classe economica.

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (€)										TOTALE
	0 - 3.999,99	4.000,00 - 7.999,99	8.000,00 - 14.999,99	15.000,00 - 24.999,99	25.000,00 - 49.999,99	50.000,00 - 99.999,99	100.000,00 - 249.999,99	250.000,00 - 499.999,99	oltre 500.000,00	TOTALE	
Cereali e piante oleaginose e proteaginose	17,7	25,9	28,5	29,1	26,3	25,4	16,6	8,6	3,9	20,6	
Altri seminativi	20,2	22,3	20,9	17,9	14,5	18,8	27,4	26,6	23,9	21,4	
Ortofrutticoltura	0,1	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,4	0,3	0,9	0,3	
Viticultura	3,6	3,2	2,6	2,7	4,2	4,8	7,8	12,4	19,4	6,4	
Frutticoltura e agrumicoltura	0,4	0,8	0,7	0,7	0,8	0,6	0,2	0,4	0,0	0,5	
Olivicoltura	29,1	13,4	7,8	5,8	3,6	1,8	1,6	0,0	0,0	6,8	
Diverse combinazioni di colture permanenti	6,0	7,2	5,5	3,1	2,9	2,8	1,1	2,3	4,9	3,7	
Bovini - orientamento latte	0,0	0,0	0,2	0,2	1,2	3,0	4,3	6,2	1,5	2,0	
Bovini - orientamento allevamento e ingrasso	0,4	1,3	3,4	6,2	10,6	9,4	7,7	8,3	3,2	6,0	
Bovini - latte, allevamento e ingrasso combinati	0,0	0,0	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	1,6	4,2	0,6	
Ovini, caprini ed altri erbivori	1,2	3,2	4,2	7,1	8,9	11,6	9,7	8,2	0,0	6,5	
Suini	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,6	1,6	9,9	1,1	
Pollame	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3	0,6	6,4	0,7	
Vari granivori combinati	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Policoltura	12,1	18,2	17,3	13,4	11,6	8,3	12,7	14,2	10,6	12,9	
Poliallevamento ad orientamento erbivori	0,0	0,0	0,4	0,8	1,5	1,3	0,7	1,8	0,4	0,8	
Poliallevamento ad orientamento granivori	0,0	0,0	0,0	0,6	0,1	0,2	0,3	0,3	0,9	0,3	
Misto seminativi ed erbivori	0,2	1,5	3,4	5,6	7,0	6,5	4,4	0,9	2,8	3,9	
Diverse combinazioni colture - allevamento	0,8	2,8	4,5	6,2	5,9	4,6	4,0	5,7	7,0	4,5	
Non classificabili	8,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	
TOTALE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

Tab. n. 13 – La Produzione Standard (migliaia di €) per classe di dimensione economica ed orientamento produttivo.

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (€)												oltre 500.000,00	TOTALE
	0 - 3.999,99	4.000,00 - 7.999,99	8.000,00 - 14.999,99	15.000,00 - 24.999,99	25.000,00 - 49.999,99	50.000,00 - 99.999,99	100.000,00 - 249.999,99	250.000,00 - 499.999,99	500.000,00 - 999.999,99	1.000.000,00 - 2.499.999,99	2.500.000,00 - 4.999.999,99	5.000.000,00 - 9.999.999,99		
Cereali e piante oleaginose e proteaginose	6.116	7.785	10.141	9.550	12.171	11.188	9.960	2.422	1.132	70.465				
Altri seminativi	3.029	3.633	4.349	4.186	6.821	11.649	31.877	24.663	41.881	132.087				
Ortofrutticoltura	77	163	468	809	2.064	2.729	4.462	2.301	8.435	21.508				
Viticoltura	2.606	3.106	3.652	4.056	8.740	11.879	27.160	23.289	39.957	124.446				
Frutticoltura e agrumicoltura	255	365	526	625	1.008	760	464	557	0	4.559				
Olivicoltura	12.441	5.562	3.963	2.412	2.406	1.222	1.150	0	0	29.155				
Diverse combinazioni di colture permanenti	3.450	3.513	3.332	2.054	2.726	3.191	2.163	1.482	7.801	29.712				
Bovini - orientamento latte	3	12	59	164	1.061	2.806	7.540	4.693	3.585	19.923				
Bovini - orientamento allevamento e ingrasso	227	506	1.275	2.017	5.059	4.946	4.804	2.879	2.373	24.086				
Bovini - latte, allevamento e ingrasso combinati	0	6	107	107	150	110	272	626	1.757	3.135				
Ovini, caprini ed altri erbivori	448	963	1.818	2.626	5.357	6.862	9.026	3.538	0	30.638				
Suini	6	0	38	35	235	566	2.811	6.866	85.410	95.967				
Pollame	7	0	39	0	160	669	2.900	4.036	122.968	130.778				
Vari granivori combinati	11	5	0	42	34	60	223	367	2.327	3.069				
Policoltura	4.053	6.054	7.510	6.032	8.000	6.307	13.304	7.676	7.907	66.843				
Poliallevamento ad orientamento erbivori	1	51	211	510	1.183	1.045	642	847	1.180	5.671				
Poliallevamento ad orientamento granivori	4	10	22	310	220	298	606	352	2.869	4.690				
Misto seminativi ed erbivori	110	455	1.280	1.975	3.682	3.732	3.429	328	2.442	17.431				
Diverse combinazioni colture - allevamento	481	1.226	2.357	3.126	4.163	3.270	5.587	2.544	7.154	29.908				
TOTALE	33.324	33.415	41.145	40.636	65.238	73.289	128.379	89.468	339.178	844.072				

Tab. n. 14 – Incidenza percentuale della Produzione Standard sulla classe economica per orientamento produttivo.

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (€)											TOTALE
	0 - 3.999,99	4.000,00 - 7.999,99	8.000,00 - 14.999,99	15.000,00 - 24.999,99	25.000,00 - 49.999,99	50.000,00 - 99.999,99	100.000,00 - 249.999,99	250.000,00 - 499.999,99	oltre 500.000,00			
Cereali e piante oleaginose e proteaginose	8,7	11,0	14,4	13,6	17,3	15,9	14,1	3,4	1,6			100
Altri seminativi	2,3	2,8	3,3	3,2	5,2	8,8	24,1	18,7	31,7			100
Ortofloricoltura	0,4	0,8	2,2	3,8	9,6	12,7	20,7	10,7	39,2			100
Viticultura	2,1	2,5	2,9	3,3	7,0	9,5	21,8	18,7	32,1			100
Frutticoltura e agrumicoltura	5,6	8,0	11,5	13,7	22,1	16,7	10,2	12,2	0,0			100
Olivicoltura	42,7	19,1	13,6	8,3	8,3	4,2	3,9	0,0	0,0			100
Diverse combinazioni di colture permanenti	11,6	11,8	11,2	6,9	9,2	10,7	7,3	5,0	26,3			100
Bovini - orientamento latte	0,0	0,1	0,3	0,8	5,3	14,1	37,8	23,6	18,0			100
Bovini - orientamento allevamento e ingrasso	0,9	2,1	5,3	8,4	21,0	20,5	19,9	12,0	9,9			100
Bovini - latte, allevamento e ingrasso combinati	0,0	0,2	3,4	3,4	4,8	3,5	8,7	20,0	56,0			100
Ovini, caprini ed altri erbivori	1,5	3,1	5,9	8,6	17,5	22,4	29,5	11,5	0,0			100
Sumi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,6	2,9	7,2	89,0			100
Pollame	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,5	2,2	3,1	94,0			100
Vari granivori combinati	0,4	0,2	0,0	1,4	1,1	1,9	7,3	12,0	75,8			100
Policoltura	6,1	9,1	11,2	9,0	12,0	9,4	19,9	11,5	11,8			100
Poli-allevamento ad orientamento erbivori	0,0	0,9	3,7	9,0	20,9	18,4	11,3	14,9	20,8			100
Poli-allevamento ad orientamento granivori	0,1	0,2	0,5	6,6	4,7	6,4	12,9	7,5	61,2			100
Misto seminativi ed erbivori	0,6	2,6	7,3	11,3	21,1	21,4	19,7	1,9	14,0			100
Diverse combinazioni colture - allevamento	1,6	4,1	7,9	10,5	13,9	10,9	18,7	8,5	23,9			100
TOTALE	3,9	4,0	4,9	4,8	7,7	8,7	15,2	10,6	40,2			100

Tab. n. 15 - Incidenza percentuale della Produzione Standard sull'orientamento produttivo per classe economica.

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (€)											oltre 500.000,00	TOTALE
	0 - 3.999,99	4.000,00 - 7.999,99	8.000,00 - 14.999,99	15.000,00 - 24.999,99	25.000,00 - 49.999,99	50.000,00 - 99.999,99	100.000,00 - 249.999,99	250.000,00 - 499.999,99	500.000,00 - 999.999,99	1.000.000,00 - 2.499.999,99	2.500.000,00 - 4.999.999,99		
Cereali e piante oleaginose e proteginose	18,4	23,3	24,6	23,5	18,7	15,3	7,8	2,7	0,3	8,3			
Altri seminativi	9,1	10,9	10,6	10,3	10,5	15,9	24,8	27,6	12,3	15,6			
Ortofloricoltura	0,2	0,5	1,1	2,0	3,2	3,7	3,5	2,6	2,5	2,5			
Viticultura	7,8	9,3	8,9	10,0	13,4	16,2	21,2	26,0	11,8	14,7			
Frutticoltura e agrumicoltura	0,8	1,1	1,3	1,5	1,5	1,0	0,4	0,6	0,0	0,5			
Olivicoltura	37,3	16,6	9,6	5,9	3,7	1,7	0,9	0,0	0,0	3,5			
Diverse combinazioni di colture permanenti	10,4	10,5	8,1	5,1	4,2	4,4	1,7	1,7	2,3	3,5			
Bovini - orientamento latte	0,0	0,0	0,1	0,4	1,6	3,8	5,9	5,2	1,1	2,4			
Bovini - orientamento allevamento e ingrasso	0,7	1,5	3,1	5,0	7,8	6,7	3,7	3,2	0,7	2,9			
Bovini - latte, allevamento e ingrasso combinati	0,0	0,0	0,3	0,3	0,2	0,1	0,2	0,7	0,5	0,4			
Ovini, caprini ed altri erbivori	1,3	2,9	4,4	6,5	8,2	9,4	7,0	4,0	0,0	3,6			
Suini	0,0	0,0	0,1	0,1	0,4	0,8	2,2	7,7	25,2	11,4			
Pollame	0,0	0,0	0,1	0,0	0,2	0,9	2,3	4,5	36,3	15,5			
Vari granivori combinati	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,7	0,4			
Policoltura	12,2	18,1	18,3	14,8	12,3	8,6	10,4	8,6	2,3	7,9			
Poliallevamento ad orientamento erbivori	0,0	0,2	0,5	1,3	1,8	1,4	0,5	0,9	0,3	0,7			
Poliallevamento ad orientamento granivori	0,0	0,0	0,1	0,8	0,3	0,4	0,5	0,4	0,8	0,6			
Misto seminativi ed erbivori	0,3	1,4	3,1	4,9	5,6	5,1	2,7	0,4	0,7	2,1			
Diverse combinazioni colture - allevamento	1,4	3,7	5,7	7,7	6,4	4,5	4,4	2,8	2,1	3,5			
TOTALE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100			

CAPITOLO 4.

Strutture e lineamenti strategici aziendali.

Francesco Musotti

CAPITOLO 4.

Strutture e lineamenti strategici aziendali.

Francesco Musotti

“La grande recessione post 2007 ha messo a nudo
l'impossibilità della mera continuità e,
contemporaneamente, ha costretto a riconsiderare
nel profondo la matrice delle opportunità correnti,
ad aprire gli occhi verso nuove opportunità,
a dilatare lo spettro delle opzioni possibili.
Quando bisogna necessariamente guardare ai
<<frutti dei rami alti>>, anche l'agricoltura è
vista in un'altra luce...”
(Cersosimo 2012, p. 213)

4.1. Introduzione

Una ricerca, come quella di cui diamo conto in questo capitolo, relativa alle strutture aziendali e alla loro varietà tipologica, qualunque fosse la regione italiana interessata, non può non orientarsi alla luce di almeno due punti di vista.

Il primo derivante dall'elaborazione teorica e dall'accumulo di riscontri empirici di un grande asse di studi che i nostri economisti e sociologi, a partire da Serpieri, hanno sviluppato nei decenni, lungo percorsi continuamente rinnovati, in linea con le trasformazioni della realtà.

Il secondo imposto dalla recessione in cui ci dibattiamo da anni, che spinge a registrare un freno, se non addirittura un rovesciamento di segno, del *pull-effect* sul fattore primario del lavoro con cui, secondo cicli di maggiore o minore intensità, l'agricoltura è tendenzialmente erosa dagli altri settori¹.

I due punti di vista appaiono a fortiori rilevanti perché si possono convenientemente integrare, offrendo il primo il retroterra di idee necessario all'analisi, e contribuendo il secondo a suggerire un criterio di stratificazione (la dimensione del lavoro) delle unità aziendali osservate. La contrazione del lavoro è stata il cambiamento strutturale più poderoso dell'agricoltura italiana, da quando possiamo affidarci al monitoraggio periodico dei censimenti, molto più di quella della *sau* e del numero delle aziende. La storia di ciascuna azienda, si potrebbe sintetizzare, con tutte le approssimazioni del caso, proprio sul piano della capacità di conservare il suo ammontare di attività lavorativa. Che vuol dire capacità di remunerare la stessa in misura competitiva con le alternative d'occupazione offerte dal mercato del lavoro: tanto in chiave statica (agli attivi già occupati), quanto in chiave dinamica (agli attivi che dovrebbero subentrare per il ricambio generazionale).

4.2. Premesse concettuali dell'analisi

Come in tutte le ricerche alimentate da risultanze censuarie, il percorso di analisi che si prospetta costituisce una sorta di rovesciamento rispetto a

¹Facciamo nostra la seguente riflessione, riferita alla Calabria, ma resa dalla recessione non meno calzante per l'Umbria e, in genere, riteniamo, per tutte le regioni del nostro Paese "La stessa crisi economica e i suoi corollari psicologici, spingendo verso forme di esistenza più sobrie, riflessive, sicure, conferiscono una nuova dignità al modo di vita agricolo. Enzimi latamente culturali, forse niente di più. Ma importanti e promettenti se coltivati adeguatamente. Insomma viviamo, pare, in un presente meno ostile alla dirty life agricola" (Cersosimo 2012, p. 213).

quello ideale. Non si muove da un modello teorico compiuto, o, più modestamente, da un quadro concettuale coerente, per accumulare e scrutinare il materiale empirico necessario alla sua verifica. Ma si risale dalla base-dati disponibile ad una descrizione della realtà la quale, con accettabile verosimiglianza, rifletta un certo modello teorico o premesse concettuali coerenti. Complicazioni inevitabili derivano dal fatto che la rilevazione censuaria è sempre predisposta sulla scorta di esigenze molto variegata, così da offrire, rispetto all'approccio verso cui il ricercatore inclini, eccesso di dettaglio su certi fenomeni e carenza anche molto pesante su altri.

Per quanto concerne il presente lavoro, gli elementi su cui è stato impostato sono enucleabili sinteticamente nei punti seguenti. L'assenza in letteratura di aggiornati modelli interpretativi del rapporto fra l'organismo imprenditoriale famiglia e la struttura aziendale, insieme con l'impossibilità di elaborarne ad hoc, visto l'orizzonte temporale e anche le competenze specifiche del nostro gruppo di ricerca, ha suggerito di circoscrivere l'analisi alle strutture aziendali in senso stretto².

Tale delimitazione del campo osservato conferisce all'analisi un carattere essenzialmente classificatorio: nel senso che ci si ritrova a "catalogare" tipologie strutturali, piuttosto che a identificare modelli di relazioni causali fra gli organismi imprenditoriali (le famiglie), con le loro strategie, e le strutture delle aziende. Questo non significa l'impossibilità di percepire le medesime strategie, che sottostanno alla formazione e allo specifico modellamento delle strutture, e che, dunque, in qualche modo, attraverso di esse sono riconoscibili, ma la percezione possibile, ovviamente induttiva, è indiretta e, quindi, per forza di cose approssimata. Nella panoplia di riferimenti teorici e concettuali reperibili in letteratura, panoplia che supera di gran lunga la tradizione marxista e solo in parte è contenuta dall'aggiornamento di quella marginalista (Eboli 1995, Mantino 1995, Marini 1995), per "contaminarsi" con molti contributi, da un lato, sociologici e, dall'altro, ispirati alle teorie dell'integrazione aziendale in mercati e sistemi di varia natura, abbiamo adottato a caposaldo della nostra ricerca quattro coordinate.

² La ricerca coordinata da De Benedictis oltre venti anni fa nell'ambito di un progetto europeo promosso dall'Arkleton Trust, che esplorò, in Italia, anche i legami fra caratteristiche familiari e caratteristiche delle aziende (De Benedictis 1990, AA. VV. (1992), De Benedictis 1995), a nostro avviso fondamentali per la comprensione degli assetti e delle dinamiche agricole (Mantino 1990, Eboli 1995), non ha avuto alcuna replica. Quindi non esiste una stilizzazione abbastanza in linea con l'attualità di ciò che riguarda, soprattutto le famiglie "agricole". Già ai tempi di quella ricerca furono evidenziate, peraltro, le difficoltà analitiche che sono insite nell'annettere l'organismo-famiglia all'unità di indagine agricola e la necessità di leggere le novità che continuamente riguardano tale organismo (Saraceno 1995).

- 1) L'ambiente istituzionale e tecnologico in cui l'attività agricola si svolge produce omologazione delle tecniche produttive (Marini 1995)³, in particolare secondo la scala dei sistemi locali in cui le imprese sono immerse (Fabiani, Scarano 1995)⁴.
- 2) Lavoro autonomo e lavoro salariato presentano una differenza radicale: il lavoro salariato (fonte di costo esplicito) è soggetto ad un impiego che tende a massimizzarne la produttività per unità di tempo, mentre il lavoro autonomo è prodotto in funzione della massimizzazione del reddito complessivo (reddito netto) del soggetto imprenditoriale (in genere la famiglia) quindi si attesta su produttività orarie che sono il frutto non di minore efficienza, ma di una diversa funzione-obiettivo dell'impresa. Questa differenza non dipende affatto dall'isolamento, o meno, della pratica agricola dal mercato del lavoro. Anzi, emerge tanto più laddove quella pratica avvenga in condizioni di sviluppo economico avanzato e di agevole integrazione con il resto del mondo socio-economico (Brusco 1979).
- 3) L'organizzazione delle singole attività produttive e il loro combinarsi in ciò che definiamo processo produttivo aziendale (Romagnoli 1989) non è contenuta, meccanicamente, nelle caratteristiche e nelle quantità dei fattori produttivi materiali. Ma costituisce il risultato delle scelte con cui la direzione aziendale (spesso coincidente con il soggetto imprenditoriale) li combina (all'interno dei vincoli tecnici) in funzione dell'assetto dei rispettivi diritti di proprietà e quindi del modo in cui si può perseguire la minimizzazione dei costi espliciti⁵. Se questo è vero, si dà sempre una corrispondenza biunivo-

³ "Il set di innovazioni messo a disposizione degli agricoltori si è rivelato meno associato alla grande dimensione di quanto si ipotizzasse mentre, laddove questi vincoli ancora sussistono, la divisibilità del processo produttivo e la nascita di nuove specializzazioni (imprese di contoterzismo, ad esempio) hanno permesso di sostituire le economie di scala interne alla singola impresa con le economie di specializzazione esterne alle imprese..." (Marini 1995, p. 212).

⁴ "...le caratteristiche territoriali di sviluppo diffuso che hanno interessato in questi anni molte regioni italiane hanno creato le condizioni per processi di integrazione sociale dell'attività agricola che sono andati ben oltre le tradizionali forme di integrazione intersettoriale. Tutto ciò ha prodotto modelli di riorganizzazione della produzione agricola, anche di carattere extra-ziendale, al cui interno hanno avuto successo forme di specializzazione flessibile analoghe a quelle diffuse in altri settori produttivi, per cui non vi può essere più alcuna correlazione netta tra dimensioni produttive, uso di tecnologie avanzate e redditività dei fattori" (Fabiani, Scarano 1995, p. 41)

⁵ "Val la pena di osservare, a proposito dei criteri di scelta dell'imprenditore agricolo e dei suoi obiettivi, che anziché ricercare il massimo prodotto con una certa quantità di fattori (come si presuppone nell'ipotesi tradizionale), egli produce ciò che presenta il minor costo per unità di prodotto... dal punto di vista della produzione reale, ciò che interessa non sono le regolarità che si riscontrano nel processo di sperimentazione, ma i risultati del medesimo, e che diversi sono gli ordini di efficienza dell'imprenditore e del tecnico: in campo agrario, mentre l'agronomo ordina le tecniche secondo la resa, l'imprenditore le ordina in base al valore dei coefficienti di utilizzo dei fattori" (Romagnoli 1989, p. 199 e 205).

ca fra configurazione delle strutture aziendali e caratteristiche della strategia d'impresa.

4) Il livello di attività (cioè le giornate annue di lavoro) fornisce un potente e, insieme, semplice criterio di stratificazione aziendale.

In particolare si individuano due soglie discriminanti.

La soglia di 1 ulu (225 giornate annue), dovrebbe selezionare, al di sopra di essa, aziende, se non coincidenti con imprese, almeno tendenti ad esse.

La capacità di impegnare e quindi remunerare un'unità-uomo intera è il requisito minimo necessario (se non sufficiente) perché un'impresa comunque sia, possa auto-prodursi e conservare vitalità.

La soglia di 0,5 ulu, dovrebbe invece identificare, al di sotto di essa, entità economiche non più che accessorie, in termini di sussistenza per chi le esercita, ad altre attività e ad altre fonti di reddito (relative conduttore aziendale, ma anche all'intera famiglia).

D'ora in poi definiamo aziende-imprese (AI) le prime e aziende accessorie (AA) le seconde.

In via residuale, "etichettiamo" imprese parziali (IP), le aziende comprese fra 0,5 e 1 ulu, ossia più che accessorie, ma non in grado di auto-sostenersi con la remunerazione di almeno una unità-uomo.

4.3. Analisi statistica

L'analisi statistica che abbiamo svolto è consistita di 4 fasi:

1. Estrazione di un campione di aziende dall'universo censuario;
2. selezione delle variabili aziendali (osservate direttamente, o ricavate tramite il calcolo dei rapporti più comuni in letteratura) ;
3. stratificazione del campione;
4. cluster analysis sulle aziende di ogni strato del campione.

4.3.1 Estrazione del campione

La dimensione relativamente contenuta dell'universo censuario (circa 36.250 aziende) ha consentito, grazie all'Ufficio Statistico della Regione, di estrarne un campione sistematico del 10%, quindi al tempo stesso, ampiamente rappresentativo e suscettibile (con le sue 3.624 unità) di gestione ele-

mentare, tramite foglio elettronico, in tutte le elaborazioni successive⁶.

Tale campione è stato poi “scremato” a 3.610 unità, filtrandolo delle aziende (14) che, coincidenti con proprietà collettive, sono così peculiari nell’assetto, appunto, dei diritti di proprietà da non potersi convenientemente assimilare, come struttura e logica produttiva, a tutte le altre.

4.3.2. Selezione E IMPIEGO delle variabili

Le variabili preliminarmente selezionate da un set abbastanza più ampio, per “catturare” il profilo strutturale delle 3.610 aziende sono in tutto 29 e coprono 5 diverse aree-tematiche: l’ampiezza di scala, l’assetto dei fattori produttivi, il “portafoglio” merceologico, il grado di affinamento qualitativo della produzione, la composizione reddituale.

La selezione si è basata su due criteri.

- Frequenza di valori diversi da zero in un numero sufficientemente grande delle unità osservate, così da non avere un “effetto leva” nell’economia di una classificazione⁷, con la quale si intendono cogliere caratteri di fondo (quindi più ricorrenti).
- Leggibilità più immediata rispetto ad indicatori dal contenuto informativo analogo, con cui risultino coefficienti di correlazione (sull’intero campione di 3610 unità) superiore a 0,7.

L’ampiezza della scala è misurata da 5 variabili. 3 rilevate direttamente nel data-base: superficie agricola utilizzata totale (sau), superficie totale a seminativi (totsem), superficie totale a colture legnose (totleg). Una ricavata dai dati del lavoro: l’unità di lavoro uomo (ulu), pari a 225 giornate annue. E una fornitaci dall’Ufficio Statistico della Regione, previa ricostruzione (centrata sull’anno 2007) della produzione standard, definita ai sensi della normativa

⁶ L’ampiezza del campione ha anche evitato il ricorso a onerosi calcoli volti a individuare strati dello stesso universo su cui applicare tassi di estrazione convenientemente adattati (vista l’eterogeneità agronomica che presenta un’intera regione, sebbene non grandissima come l’Umbria) e quindi inferiori o superiori al tasso di estrazione aggregato.

⁷ Questo requisito, in particolare, ha spinto a escludere alcune variabili di tipo nominale, che avrebbe comportato il ricorso all’analisi delle corrispondenze multiple e consentito, a beneficio dei secondi, un’analisi più equilibrata fra dati strutturali e dati inerenti all’evoluzione strategica delle aziende.

Tabella 1: variabili classificatorie e descrittive

Codifica	Contenuto
scala	
Sau	Superficie agricola utilizzata (ettari)
Totsem	Superficie a seminativi (ettari)
Totleg	Superficie a legnose (ettari)
Cbe	Capi bovini equivalenti
Ulu	225 giornate annue di lavoro
Ps	Produzione standard (11 classi)
rapporti strutturali	
Affit	Sau in affitto / Sau
Sausat	Sau / superficie aziendale totale
Irgat	Superficie irrigata / Sau
Lavsal	Ulu salariate / Ulu
Affidcosau	Sau affidata completamente/Sau
Affidpasau	Sau Affidata Parzialmente/Sau
indirizzi produttivi	
Sem	Superficie a seminativi / Sau
Leg	Superficie a legnose /Sau
Mais	Superficie mais / Sau
Tabac	Superficie tabacco / Sau
Ort	Superficie ortaggi / Sau
Oli	Superficie olivata / Sau
Vit	Superficie vitata / Sau
Zoot	Capi bovini equivalenti / Ulu
qualità produttiva	
Vitdoc	Superficie vitata doc / Sau
Legbio	Superficie a legnose bio/Sau
Sembio	Superficie a seminativi bio/Sau
Legdopdoc	Superficie a legnose dop-doc/Sau
Zootbio	Capi bovini equivalenti bio/Ulu
Zootdop	Capi bovini equivalenti DOP/Ulu
Pasc	Capi di animali al pascolo /Ulu
integrazioni di reddito e differenziazione	
Ricavialtre	% ricavi da “attività connesse”
Premi	% ricavi da premi correnti Ue

Ue⁸, e codificata in 11 classi e quindi in forma qualitativa ordinale.

L'assetto dei fattori è sintetizzato in 6 indicatori, nei quali pesano i legami dell'azienda con vari mercati: quota di sau in affitto (affit); quota della sau sull'intera superficie aziendale, che costituisce anche e soprattutto una proxy della qualità del fattore-terra e in particolare, riteniamo, della sua localizzazione e agibilità altimetrica (sausat); quota di sau irrigata (irgat); quota del lavoro dei salariati sul lavoro complessivo (lavsal); quota di sau affidata completamente (affidco) o parzialmente (affidpa) ai servizi dall'esterno.

Il "portafoglio" dei prodotti è "catturato" tramite 6 tipici indicatori di specializzazione agro-zootecnica: quote di sau a mais (mais), a tabacco (tabac), a colture orto-floricole (ortsau), olivata (oli), vitata (vit): capi bovini equivalenti⁹ per ulu (zoot).

Altri 7 indicatori, riguardano il grado di approfondimento qualitativo delle produzioni, con riferimento alle denominazioni di origine, all'adozione dei principi dell'agricoltura biologica e all'incidenza del pascolamento (quindi della stabulazione libera) rispetto alle unità di lavoro.

I restanti due indici misurano le quote sul totale dei ricavi dovute alle "attività connesse"¹⁰ e ai premi correnti dell'Ue¹¹, ossia l'ampiezza dell'impegno di diversificazione "trans-settoriale", nel primo caso, e della conversione ai

⁸ «a) Per produzione di una attività agricola si intende il valore monetario della produzione agricola lorda <<franco azienda>>.

Per produzione standard (PS) si intende il valore della produzione corrispondente alla situazione media di una determinata regione per ciascuna attività produttiva agricola.

«b) La produzione è pari alla somma del valore del prodotto principale (o dei prodotti principali) e del prodotto secondario (o dei prodotti secondari).

Tali valori vengono calcolati moltiplicando la produzione per unità per il prezzo <<franco azienda>>. Non sono compresi l'IVA, le imposte sui prodotti e i pagamenti diretti... Per i prodotti vegetali e animali il cui periodo di produzione è inferiore o superiore a 12 mesi si calcola una PS corrispondente alla crescita o alla produzione di un anno (12 mesi)... Le PS vengono calcolate per mezzo degli elementi indicati alla lettera b). A tale scopo i dati che vengono rilevati negli Stati membri per un periodo di riferimento comprendente cinque anni civili o cinque campagne agricole consecutivi... Ad esempio le PS corrispondenti al periodo di riferimento <<2007>>, comprendono gli anni civili 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 o le campagne agricole 2005/2006, 2006/2007, 2007/2008, 2008/2009 E 2009/2010" (Unione europea 2008).

Le 11 classi impiegate presentano i seguenti valori (in euro):

1: 0; 2: (0-2.000); 3 [2.000-4.000); 4: [4.000-8.000); 5: [8.000-15.000); 6: [15.000-25.000); 7: [25.000-50.000); 8: [50.000-100.000); 9: [100.000-250.000); 10: [250.000-500.000); 11: [500.000 e più).

⁹ Secondo (Forleo 1998), i capi bovini sono stati conteggiati tal quali e gli altri trasformati in capi bovini equivalenti. In base ai consumi foraggeri 1 capo bovino (e bufalino) equivale a 6 capi suini, 10 ovi-caprini e 25 di bassa corte.

¹⁰ «Le attività connesse all'azienda sono attività remunerative svolte in azienda e direttamente collegate ad essa che comportano l'utilizzo delle risorse (superficie, fabbricati, macchinari, lavoro) o dei prodotti dell'azienda... comprese le attività agricole e non agricole svolte per altre aziende con mezzi propri (contoterzismo attivo).

“servizi ambientali diretti” nel secondo.

E' evidente come le variabili della seconda, della quarta e della quinta area-tematica, oltre che aspetti di natura strutturale, riflettano lineamenti portanti delle strategie d'impresa.

Tutte le 29 variabili elencate sono state usate in chiave descrittiva, 21 hanno giocato negli esercizi di clustering. Una (ulu), come detto, è servita nella stessa stratificazione del campione.

4.3.3. Stratificazione del campione e clustering

La stratificazione delle 3.610 unità, secondo il criterio prima indicato ha prodotto i seguenti sub-campioni (tabella 2).

- aziende-imprese (AI): 833 unità (almeno una ulu),
- imprese parziali (IP): 631 unità (tra 0,5 e 1 ulu)
- aziende accessorie (AA): 2146 unità (meno di 0,5 ulu).

Le AI formano il 23% dell'intero campione e ne assommano il 60%, circa,

Non sono comprese le attività che utilizzano solamente manodopera agricola ma non altre risorse dell'azienda. Sono esclusi anche gli investimenti puramente finanziari, quali ad esempio l'affitto di terreni per lo svolgimento di attività da parte di terzi. Non fanno parte delle attività connesse all'agricoltura le attività commerciali svolte in azienda ma che non hanno alcun legame con l'azienda agricola o zootecnica...e le attività dei liberi professionisti (Istat 2010, p. 146)".

Si tratta di:

- agriturismo
- attività ricreative e sociali
- fattorie didattiche
- artigianato
- prima lavorazione dei prodotti agricoli
- trasformazione di prodotti vegetali
- trasformazione di prodotti animali
- produzione di energia rinnovabile
- lavorazione del legno
- acquicoltura
- lavori per contoterzi utilizzando mezzi di produzione dell'azienda
- servizi per l'allevamento
- sistemazione di parchi e giardini
- silvicoltura
- produzione di mangimi completi e complementari
- altre attività remunerative

(Istat 2010, pp. 146-149).

¹¹ «...i trasferimenti in denaro, senza contropartita, che le amministrazioni pubbliche e/o le istituzioni dell'Unione Europea versano agli agricoltori ad integrazione diretta del loro reddito. Comprendono gli aiuti accoppiati e disaccoppiati relativi alla Politica Agricola Comune (PAC) ma non comprendono, invece, le misure di sostegno allo sviluppo rurale che si configurano come sussidi agli investimenti" (Istat 2010, p. 156).

Tabella 2: Sau, capi bovini equivalenti e Ulu dei sub-campioni di aziende

Aziende	Numero	Sau (ettari)	Cbe	Ulu	Sau/aziende	Cbe/aziende	Ulu/aziende	Sau/Ulu	Cbe/Ulu
Aziende-imprese	833 (23,07%)	18.774,31 (59,73%)	22.341,57 (91,79%)	1.861,64 (69,63%)	22,54	26,82	2,23	10,08	12
Imprese parziali	631 (17,48%)	4.723,06 (15,03%)	582,97 (2,40%)	456,64 (17,08%)	7,49	0,92	0,72	10,34	1,28
Aziende accessorie	2.146 (59,45%)	7.935,89 (25,24%)	1414,39 (5,81%)	355,19 (13,29%)	3,70	0,66	0,17	22,34	3,98
Totali	3610 (100%)	31.433,26 (100%)	24.338,93 (100%)	2673,47 (100%)	8,71	6,74	0,74	11,76	9,1

di sau, il 92%, circa, di capi bovini equivalenti e il 69,5 abbondante di ulu. In media le ulu per queste aziende sono oltre 2 e ciascuna ulu regge il carico di oltre 10 ettari di sau e di 12 cbe. In linea con quanto ci si potesse attendere, quindi, la parte di gran lunga preponderante delle risorse produttive si concentra proprio in queste aziende, a più intenso carattere professionale-imprenditoriale. La quota sull'intero campione delle ulu appare sostenuta dal peso schiacciante della zootecnia, piuttosto che da quello della sau, rispetto alla quale l'assorbimento di lavoro è giocoforza contenuto dalla componente a salariati e quindi dalla necessità di raggiungere livelli di produttività coerenti con remunerazioni di mercato.

Le IP sono quasi il 17,5% del campione intero e si distinguono per quote vicina a questa sulle ulu (17,1%), non troppo inferiore sulla sau (15%) e scarsissima sulla zootecnia (appena il 2,4 sui cbe). Appare evidente, insomma, che in assenza di un fattore lavoro in grado di coprire l'intero orizzonte temporale dell'anno, la zootecnia diventa pressoché insostenibile. Viceversa un carico di sau per ulu di 10,34, attesterebbe che per le colture queste aziende tengono bene il passo delle AI, quanto a efficienza, grazie all'omologazione delle tecniche (rispetto alla scala) cui abbiamo accennato in precedenza (la sau media, 7,49 ettari è appena un terzo di quella delle IP, 22,54).

L'"esercito" pulviscolare delle AA tocca il 59,45% di tutto il campione (2.136 unità su 3.610). La loro sau si attesta a 25,24%, con una media aziendale ferma a 3,7 ettari, le ulu a 13,29% e le cbe a 5,81%. Obiettivamente non è poco che un'agricoltura disattivata (1 ulu per oltre 22 ettari!), tenuta in piedi per il mantenimento (perseguimento) di uno stile di vita tradizionale (modernamente alternativo), e dunque residenziale, come è uso dire, occupi un quarto dell'intera sau.

Le aziende appartenenti a ciascuno di questi tre sub-campioni hanno formato oggetto di cluster analysis: sulla base di 21 variabili le AI e le IP e di 13 le AA. Le 8 escluse nel caso delle AA presentavano totalmente o quasi un vettore di osservazioni nulle. Gli esercizi di clustering sono stati condotti con il metodo di Ward, secondo la distanza di Mahalanobis, che ha la proprietà di annullare completamente l'effetto "duplicativo" della correlazione esistente fra le variabili (Sadocchi 1981).

In un secondo stadio dell'analisi, si è effettuato lo spostamento di cluster per le unità più palesemente lontane dai centroidi, e il compattamento dei grappoli ottenuti, in modo da fondere quelli di caratteristiche molto simili e dunque di ovviare alle rigidità proprie del metodo di Ward (gerarchico). Il compattamento non è stato affidato ad una procedura automatica, perché si

è ritenuto di ammetterlo quando la similitudine fra i cluster fosse molto chiara, diciamo “ad occhio nudo” e di non ammetterlo in caso contrario. Tale scelta deriva sempre dall’intento di individuare tipologie leggibili in modo quanto più immediato, anche a costo di una loro frammentazione.

I quadri tipologici messi così a punto nei tre strati sub-campionari sono di seguito illustrati partitamente, sulla base di riferimenti ai valori medi che in ogni gruppo assumono tanto le variabili attive nel clustering, quanto le non attive, che possono comunque fornire un prezioso contributo descrittivo.

Per la produzione standard (variabile nominale ordinale), abbiamo calcolato un riferimento di gruppo, consistente nella media aritmetica fra i valori centrali della classe più bassa e della classe più alta, che comprendessero (ciascuna) almeno il 5% delle unità. Quando come classe più alta si è presentata la maggiore in assoluto (undicesima), priva del limite superiore, al posto del valore centrale (non calcolabile) abbiamo assunto quello minimo.

4.4. Le aziende-imprese

Il gruppo più numeroso nello strato delle AI tanto da costituirne con una quota vicina al 29% (241 unità su 833) il vero e proprio “baricentro”, comprende le aziende della collina tipica, grosso modo, della regione. Sono aziende di ampiezza fisica relativamente grande (oltre i 14 ettari), con un rapporto fra sau e sat prossimo al valore medio dell’intero campione e a netta caratterizzazione zootecnica (oltre 15 capi bovini equivalenti per ulu). La diffusione di simili unità produttive indica il persistere, di lungo periodo, di un’agricoltura collinare che ha sempre fatto leva su uno spiccato orientamento zootecnico e sul supporto di una PAC concepita a misura delle produzioni “continentali”.

Di grande peso è anche il secondo gruppo, per consistenza numerica (194 unità), che arriva a rappresentare poco meno di un quarto dello strato (23,29%) e contiene le aziende a più spiccata specializzazione. La quale si specifica secondo vie le più variegata, che abbiamo sintetizzato in qualcosa come 12 sottogruppi (individuabili per merceologia e scala di produzione): tabacchicoltura, viticoltura (di piccola e grande scala), olivicoltura (di piccola scala, grande scala e biologica), frutti-viticoltura di intensità “industriale”, allevamenti altrettanto “industriali” di suini, produzioni biologiche, zootecnia integrata con la maidicoltura, allevamenti di ovini, orticoltura. E specializzazione che mette insieme esperienze costitutive del profilo agro-storico della regione (pensiamo alla tabacchicoltura), che cercano sentieri alterna-

Tabella 3a: aziende-imprese, gruppi e valori medi

Gruppi e sottogruppi	Sau	Totleg	Totsem	Cbe	Ulu	Affit	Sausat	Irgat
		(*)	(*)	(*)				
Collina tipica - zootecnia	14,2	1,6	10,8	34,0	426,1	0,086	0,745	0,026
Specializzazione								
bio-agricoltura	43,7	2,9	33,2	7,6	525,5	0,399	0,688	0,015
orticoltura	21,3	0,2	21,0	0,0	946,5	0,490	0,905	0,761
suinicoltura	60,3	3,3	52,0	461,0	984,1	0,386	0,708	0,058
viticoltura grande scala	25,4	23,1	2,3	0,0	870,8	0,238	0,735	0,013
frutti-viticultura industriale	34,3	18,3	10,5	16,7	1516,3	0,190	0,856	0,731
viticoltura piccola scala	3,1	2,6	0,5	1,0	440,7	0,000	0,689	0,019
maidicoltura-zootecnia	12,3	0,3	11,9	8,4	384,2	0,153	0,907	0,469
ovinicoltura	93,0	0,3	56,3	85,3	503,8	0,330	0,780	0,000
tabacchicoltura	35,8	0,9	34,1	5,2	683,8	0,741	0,905	0,650
bio-olivicoltura	10,0	5,7	3,8	0,2	403,3	0,202	0,585	0,061
olivicoltura grande scala	13,0	9,9	2,9	0,2	437,0	0,221	0,621	0,245
olivicoltura piccola scala	2,1	1,5	0,4	0,3	382,4	0,002	0,934	0,000
Neo-fittavoli - zootecnia	37,8	3,0	23,2	22,7	514,3	0,836	0,800	0,046
Destutturazione parziale	23,0	2,3	19,5	3,5	432,9	0,305	0,855	0,025
Ripiegamento-rendita	8,2	0,7	4,3	6,8	408,4	0,103	0,753	0,011
Agricoltura capitalistica	99,8	10,9	85,1	34,1	1109,1	0,233	0,719	0,071
Destutturazione	23,5	2,0	19,9	42,2	436,2	0,340	0,771	0,014
Diversificazione settoriale	17,0	2,0	11,7	5,2	486,6	0,309	0,610	0,006
Olivicoltura paesaggistica	2,1	1,7	0,4	0,1	355,4	0,078	0,779	0,010
Campione totale (3610)	8,7	1,4	5,9	6,7	176,5	0,202	0,784	0,036

(*): variabile descrittiva (non classificatoria)

Tabella 3b: Aziende-imprese: gruppi e valori medi

Gruppi e sottogruppi	Mais	Tabac	Ort	Sem	Oli	Vit	Leg	Zoot
				(*)			(*)	
Collina tipica - zootecnia	0,011	0,000	0,002	0,658	0,125	0,052	0,200	15,3
Specializzazione								
bio-agricoltura	0,015	0,000	0,000	0,732	0,061	0,006	0,071	2,2
orticoltura	0,000	0,000	0,838	0,936	0,018	0,003	0,055	0,0
suinicoltura	0,078	0,000	0,000	0,696	0,041	0,084	0,124	118,0
viticoltura grande scala	0,000	0,000	0,000	0,061	0,084	0,828	0,912	0,0
frutti-viticultura industriale	0,000	0,000	0,000	0,239	0,046	0,320	0,660	10,4
viticoltura piccola scala	0,000	0,000	0,000	0,079	0,042	0,878	0,921	0,6
maidicoltura-zootecnia	0,494	0,000	0,003	0,952	0,015	0,028	0,043	6,0
ovicoltura	0,024	0,000	0,000	0,672	0,008	0,000	0,008	32,1
tabacchicoltura	0,027	0,616	0,000	0,956	0,008	0,018	0,026	1,3
bio-olivicoltura	0,000	0,000	0,006	0,255	0,611	0,053	0,695	0,1
olivicoltura grande scala	0,033	0,000	0,000	0,085	0,848	0,000	0,905	0,1
olivicoltura piccola scala	0,000	0,000	0,000	0,125	0,757	0,009	0,771	0,2
Neo-fittavoli - zootecnia	0,046	0,000	0,021	0,731	0,065	0,021	0,107	8,1
Destutturazione parziale	0,008	0,002	0,009	0,830	0,080	0,038	0,120	1,9
Ripiegamento-rendita	0,009	0,003	0,003	0,590	0,104	0,024	0,138	1,7
Agricoltura capitalistica	0,027	0,000	0,016	0,659	0,183	0,039	0,247	3,8
Destutturazione	0,005	0,000	0,011	0,814	0,071	0,018	0,099	13,9
Diversificazione settoriale	0,008	0,000	0,001	0,628	0,096	0,039	0,177	1,5
Olivicoltura paesaggistica	0,005	0,000	0,000	0,090	0,753	0,099	0,861	0,1
Campione totale (3610)	0,023	0,006	0,006	0,517	0,312	0,060	0,387	3,7

(*) : variabile descrittiva (non classificatoria)

Tabella 3c: Aziende-imprese: gruppi e valori medi

Gruppi e sottogruppi	Vitdo	Legbio	Sembio	Legdo	Zootbio	Zootdo	Pascol	Lavsai
	(*)				(*)			
Collina tipica - zootecnia	0,022	0,003	0,001	0,036	0,073	0,892	6,041	0,009
Specializzazione								
bio-agricoltura	0,000	0,068	0,695	0,017	2,493	0,738	6,660	0,195
orticoltura	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,207
suinicoltura	0,064	0,000	0,000	0,064	0,000	114,684	4,677	0,276
viticoltura grande scala	0,612	0,083	0,011	0,766	0,000	0,000	0,000	0,489
frutti-viticultura industriale	0,206	0,000	0,000	0,296	0,000	0,000	6,250	0,320
viticoltura piccola scala	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,133
maidicoltura-zootecnia	0,008	0,000	0,000	0,011	0,000	2,231	0,142	0,015
ovinicoltura	0,000	0,002	0,180	0,000	25,048	0,000	148,537	0,318
tabacchicoltura	0,009	0,000	0,000	0,012	0,000	0,516	0,073	0,281
bio-olivicoltura	0,015	0,695	0,055	0,185	0,315	0,000	0,630	0,182
olivicoltura grande scala	0,000	0,000	0,000	0,848	0,000	0,000	0,000	0,167
olivicoltura piccola scala	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,054	0,000
Neo-fittavoli - zootecnia	0,007	0,000	0,005	0,010	0,000	3,289	4,080	0,053
Destutturazione parziale	0,011	0,004	0,000	0,024	0,000	0,010	1,767	0,141
Ripiegamento-rendita	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,080	2,560	0,003
Agricoltura capitalistica	0,014	0,005	0,009	0,017	0,000	0,105	1,861	0,948
Destutturazione	0,008	0,000	0,017	0,020	0,000	0,000	1,208	0,191
Diversificazione settoriale	0,017	0,007	0,009	0,022	0,000	0,000	2,449	0,055
Olivicoltura paesaggistica	0,007	0,000	0,000	0,013	0,000	0,000	0,155	0,007
Campione totale (3610)	0,011	0,009	0,011	0,018	0,111	0,542	2,022	0,040

(*): variabile descrittiva (non classificatoria)

Tabella 3d: Aziende-imprese: gruppi e valori medi

Gruppi e sottogruppi	Affidco	Affidpa	Altric	Premi	Ps (000)	Aziende	Aziende
					(*) (**)		%
Collina tipica - zootecnia	0,002	0,008	0,6	21,7	88	241	28,93
Specializzazione							
bio-agricoltura	0,000	0,180	21,3	30,9	89	20	2,40
orticoltura	0,100	0,125	5,0	11,5	oltre 200	10	1,20
suinicoltura	0,129	0,047	1,4	8,9	500 e più	7	0,84
viticoltura grande scala	0,043	0,072	8,4	12,0	oltre 200	24	2,88
frutti-viticultura industriale	0,118	0,047	0,0	14,2	oltre 200	12	1,44
viticoltura piccola scala	0,000	0,025	10,0	1,7	19,25	6	0,72
maidicoltura-zootecnia	0,000	0,224	2,2	27,4	89	18	2,16
ovinicoltura	0,000	0,000	4,2	33,8	193,25	12	1,44
tabacchicoltura	0,000	0,117	1,8	34,2	206,25	29	3,48
bio-olivicoltura	0,074	0,139	14,7	31,7	38	15	1,80
olivicoltura grande scala	0,022	0,000	13,8	32,5	40,5	4	0,48
olivicoltura piccola scala	0,000	0,031	0,0	7,6	6,25	35	4,20
						192	23,05
Neo-fittavoli - zootecnia	0,006	0,001	2,8	28,6	90,5	125	15,01
Destutturazione parziale	0,000	0,721	0,2	33,3	89	54	6,48
Ripiegamento-rendita	0,000	0,008	0,0	91,5	6,25	58	6,96
Agricoltura capitalistica	0,007	0,031	7,3	25,5	oltre 200	21	2,52
Destutturazione	0,818	0,030	14,7	22,0	88	29	3,48
Diversificazione settoriale	0,000	0,066	61,7	9,9	89	47	5,64
Olivicoltura paesaggistica	0,000	0,004	0,0	83,7	6,25	65	7,80
Outlier						1	0,00
						833	100,00
Campione totale (3610)	0,073	0,069	2,3	37,7	-		

(*) : variabile descrittiva (non classificatoria)

(**) : media dei valori centrali delle classi massima e minima

tivi di vitalità, con tendenze nuove, le quali sembrano l'effetto di una vero e proprio scongelamento di energie imprenditoriali "custodite" (protette!) per lunghissimo tempo nelle rigide maglie delle OCM che incardinavano la PAC.

Il terzo gruppo copre il 15% delle AI (125 unità) e delinea un altro modo di esprimere vitalità imprenditoriale rispetto alla evaporazione della PAC vecchia maniera. Si tratta, infatti, di aziende che attingono a dimensioni fisiche notevoli per l'ambiente istituzionale italiano in genere, non soltanto umbro, (sau pari a 37,8 ettari), grazie ad un ricorso all'affitto che supera l'80% delle medesime (83,6%), da cui la definizione per i loro conduttori di "neofittavoli", che sottolinea la differenza tanto dal grande, quanto dal piccolo affitto che la storia agraria ci ha descritti. In altre parole, ci sono non pochi imprenditori che, verosimilmente dopo una fase di espansione aziendale imperniata sull'offerta di servizi in conto terzi, appunto via affitto, arrivano a quintuplicare la Sau di cui dispongono e quindi a sfruttare l'ampiezza di scala dell'ordinamento produttivo complessivo. La spinta alla specializzazione non è assente: riguarda in particolare la zootecnia, ma non risulta spiccatissima (8 capi bovini e equivalenti per Ulu). In termini sociali, non si può non sottolineare il ruolo che aziende simili sono in grado di svolgere per il mantenimento di una frazione cospicua delle risorse fondiarie in processi di produzione governati da principi di alta redditività.

Insieme, questi tre gruppi assorbono i due terzi abbondanti delle AI e non sembra esagerato dire che riflettano i modelli portanti dell'agricoltura "di punta" della regione, sui quali si dovrebbe sviluppare grande parte dei ragionamenti riguardanti l'approntamento delle nuove politiche.

Il terzo restante dello strato si articola in ben altre sei tipologie, ciascuna delle quali di peso relativamente contenuto e nel loro insieme indicative di una cospicua varietà di percorsi.

Troviamo, in primo luogo, il gruppo delle grandi imprese capitalistiche (21 unità, 2,52% di tutte le AI), posizionate ai vertici delle produzioni unitarie standard (valore di riferimento superiore ai 200.000 euro) su una media di Sau che sfiora i 100 ettari. Un gruppo il quale, con le sue limitate dimensioni, sia qui consentita una cattiveria da studiosi, attesta quanto la realtà si sia allontanata dai fondamenti empirici del vecchio dibattito sul dualismo strutturale (azienda contadina versus azienda capitalistica), ma soprattutto quanto quel dibattito fosse mal fondato.

Più cospicuo il gruppo delle aziende proiettate sul percorso della diversificazione settoriale attraverso le cosiddette "attività connesse", che compor-

tano spesso una trasformazione trans-settoriale dell'azienda, quindi in senso artigianale-manifatturiero e terziario. Sono 47 unità, pari al 5,64% delle AI, localizzate in prevalenza in una collina un po' più alta di quella media regionale. Sui loro ricavi il peso appunto delle attività connesse, superiore, in media, al 61%, è ampiamente maggioritario. E questa quota appare tanto più significativa, se teniamo in conto che il valore di riferimento per la produzione standard di tutto il cluster si attesta a 89.000 euro.

Altra strategia che sembra aver messo a frutto le funzioni non strettamente produttive, ma di presidio ambientale e paesaggistico della pratica agricola è quella che si riscontra in un cluster di ben 65 aziende (7,8% delle AI) a dominanza olivicola, le quali per oltre l'83% dei propri ricavi beneficiano dei premi correnti. Da notare come questo gruppo abbia una qualità fondiaria (espressa da *sausat*) e verosimilmente anche una localizzazione altimetrica, non dissimile, come media, dall'aggregato regionale: se ne deduce che la "curvatura" sui servizi ambientali rappresenti non tanto il frutto di scelte imposte dalla marginalità fisica, quanto dell'adesione ad una filosofia di presidio di risorse fisiche non necessariamente marginali, che i cambiamenti della politica comunitaria, specie via olivicoltura appunto, hanno sorretto in misura elevata (Frascarelli 2005, 2007 e 2008)¹².

Il quarto e il quinto dei gruppi minori individuati consentono una lettura associata dal momento che riflettono, con diversa intensità, una comune linea strutturale-strategica che definiamo della "destrutturazione agraria". Linea che costituisce una sorta di contrappunto all'orientamento richiamato a proposito dei "neo-fittavoli". In quel caso abbiamo imprenditori che, tramite l'affitto, adeguano la base fondiaria alla disponibilità del capitale agrario (il fattore impresa è cioè associato al capitale agrario). Nel caso della destrutturazione agraria, viceversa, gli imprenditori fanno leva su un'ampia base fondiaria (binomio impresa-capitale fondiario), alla quale adeguano l'utilizzo del capitale agrario, via affidamento in conto terzi, parziale o totale, dei processi concatenati entro le colture. In dettaglio, per un gruppo di 54 azien-

¹²L'olivicoltura ha beneficiato a partire dal 2006 del regime di pagamento unico agganciato ai cosiddetti titoli e condizionato al rispetto di "Buone condizioni agronomiche ed ambientali" (Bcaa), sulla base delle seguenti norme del reg. CE796/2004:

- norma 3.1: difesa della struttura del suolo attraverso il mantenimento in efficienza delle rete di sgrondo delle acque superficiali;
 - norma 4.3: manutenzione degli oliveti;
- mantenimento degli elementi caratteristici del paesaggio;
- norma 4.4: manutenzione degli elementi caratteristici del paesaggio.

de (6,48% della AI) l'affidamento parziale all'esterno riguarda, in media, il 72,15% della Sau, mentre quello completo è del tutto assente; e per un gruppo di altre 29 aziende (3,48% delle AI) l'affidamento totale attiene, sempre in media, all'81,78% della Sau e quello parziale al 2,96%. Da tenere presente come quasi equivalenti siano le dimensioni fisiche aziendali (23,53 ettari per le destrutturate, 23,02 per le destrutturate parzialmente) e il ricorso all'affitto per espanderle (34,02% della Sau per le destrutturate, 30,53% per le destrutturate parzialmente). Nondimeno il discorso vale per la produzione standard di riferimento (88.000 euro per le destrutturate e 89.000 per le destrutturate parzialmente) di ben poco inferiore a quella dei neo-fittavoli (90.500).

Completa il quadro delle AI, un gruppo di 58 unità (quasi il 7% dello strato) che appiano nettamente le meno vivaci e il cui ammontare di attività, forse, è stato sovrastimato dalle quantificazioni censuarie. Il profilo che mostrano è di deciso ripiegamento su una condotta di estrazione della rendita pura e semplice. A fronte di una superficie media di 8 ettari abbondanti la produzione standard di riferimento non supera i 6.250 euro (pensiamo che nel "gruppone" della collina tipica, con meno del doppio di superficie, di qualità simile visti i valori vicinissimi di sausat, si arriva a 88.000 euro) e la percentuale dei premi comunitari correnti sul totale dei ricavi è addirittura superiore a 91.

4.5. Le imprese parziali

La soglia discriminante di 1 Ulu delle IP rispetto alle AI si rivela, ex-post, utilmente fondata: le IP presentano infatti dimensioni economiche inferiori in misura notevole (Tabella 4).

Soltanto in un gruppo e in un sotto-gruppo, oggetto verosimilmente di sotto quantificazione nei livelli di attività, il valore di riferimento della produzione standard oltrepassa i 40.500 euro. E lo stesso si rileva per le ampiezze fisiche, soltanto in due gruppi e in un sottogruppo superiori agli 11 ettari.

Il cluster "baricentro" delle IP, 125 unità, corrispondenti al 19,81% dello strato, comprende aziende di collina bassa e favorevole, diciamo pure di piano-colle (90,48% il peso della sau sulla superficie aziendale totale), dalle dimensioni fisiche un po' più piccole dell'intera media campionaria (meno di 8 ettari di sau), di modesta intensità colturale (produzione standard di riferimento a 10.500 euro), e che registrano una percentuale dei premi correnti sul totale dei ricavi tanto rilevante da superare quota 40. Ne ricaviamo la definizione di "bassa collina estensiva e sussidiata" a indicare una strategia

Tabella 4a: Imprese parziali: gruppi e valori medi

Gruppi	Sau	Totleg	Totsem	Cbe	Ulu	Affit	Sausat	Irgat
		(*)	(*)	(*)				
Bassa collina estensiva e sussidiata	7,7	0,6	6,6	0,669	170,8	0,064	0,905	0,009
Olivicoltura ambientale paesaggistica	2,6	1,0	1,2	0,109	150,7	0,061	0,734	0,003
Olivicoltura familiare	1,9	1,4	0,4	0,133	156,0	0,004	0,830	0,001
Alta collina vitivinicola	5,4	1,0	3,5	0,332	168,4	0,047	0,520	0,000
Specializzazione								
zootecnia bovina (da latte)	43,3	1,1	25,7	53,950	148,8	0,187	0,894	0,000
viticoltura doc	3,8	2,0	1,6	0,000	158,5	0,113	0,816	0,000
maidicoltura	3,6	0,4	3,2	0,230	167,0	0,008	0,872	0,381
orticoltura	2,6	0,4	2,0	0,000	164,1	0,079	0,644	0,213
legnose irrigue	4,2	0,7	3,4	0,556	162,9	0,039	0,792	0,665
legnose biologiche	11,2	9,2	2,0	0,423	186,3	0,135	0,690	0,119
Piccoli neo-fittavoli	12,2	1,3	8,5	2,007	170,6	0,829	0,822	0,036
Destutturazione parziale	9,3	1,0	8,0	0,320	162,3	0,207	0,807	0,012
Destutturazione	9,7	1,5	8,0	0,000	168,8	0,053	0,678	0,009
Diversificazione settoriale	9,3	2,6	5,8	0,772	176,3	0,231	0,666	0,000
Agricoltura capitalistica	24,8	6,3	12,0	0,571	156,6	0,376	0,806	0,000
Campione totale (3610)	8,7	1,4	5,9	6,716	176,5	0,202	0,784	0,036

(*) : variabile descrittiva (non classificatoria)

Tabella 4b: Imprese parziali: gruppi e valori medi

Gruppi e sottogruppi	Mais	Tabac	Ort	Sem	Oli	Vit	Leg	Zoot
				(*)			(*)	
Bassa collina estensiva e sussidiata	0,030	0,000	0,001	0,767	0,113	0,032	0,154	0,004
Olivicoltura ambientale paesaggistica	0,005	0,000	0,000	0,261	0,556	0,071	0,643	0,001
Olivicoltura familiare	0,001	0,000	0,001	0,153	0,729	0,054	0,789	0,001
Alta collina vitivinicola	0,000	0,000	0,001	0,514	0,186	0,091	0,319	0,002
Specializzazione								
zootecnia bovina (da latte)	0,035	0,000	0,000	0,734	0,014	0,056	0,071	0,376
viticoltura doc	0,000	0,000	0,000	0,260	0,253	0,428	0,683	0,000
maidicoltura	0,529	0,000	0,006	0,844	0,089	0,036	0,125	0,001
orticoltura	0,018	0,000	0,418	0,771	0,170	0,017	0,187	0,000
legnose irrigue	0,066	0,000	0,009	0,469	0,232	0,096	0,431	0,003
legnose biologiche	0,000	0,000	0,000	0,088	0,715	0,139	0,911	0,003
Piccoli neo-fittavoli	0,024	0,000	0,005	0,679	0,147	0,048	0,203	0,012
Destutturazione parziale	0,003	0,000	0,000	0,816	0,111	0,029	0,143	0,002
Destutturazione	0,000	0,000	0,000	0,571	0,289	0,111	0,410	0,000
Diversificazione settoriale	0,000	0,000	0,003	0,572	0,170	0,070	0,240	0,004
Agricoltura capitalistica	0,004	0,000	0,018	0,439	0,211	0,147	0,376	0,004
Campione totale (3610)	0,023	0,006	0,006	0,517	0,312	0,060	0,387	0,017

(*): variabile descrittiva (non classificatoria)

Tabella 4c: Imprese parziali: gruppi e valori medi

Gruppi e sottogruppi	Vitdo	Legbio	Sembio	Legdopdo	Zootbio	Zootdo	Pascol	Lavsall
	(*)				(*)			
Bassa collina estensiva e sussidiata	0,003	0,000	0,005	0,005	0,000	0,000	0,013	0,000
Olivicoltura ambientale paesaggistica	0,001	0,001	0,000	0,005	0,000	0,000	0,002	0,003
Olivicoltura familiare	0,000	0,000	0,000	0,039	0,000	0,000	0,001	0,004
Alta collina vitolivicola	0,000	0,000	0,000	0,002	0,000	0,000	0,004	0,002
Specializzazione								
zootecnia bovina (da latte)	0,034	0,000	0,000	0,053	0,000	0,139	0,095	0,250
viticoltura doc	0,350	0,000	0,000	0,459	0,000	0,000	0,000	0,004
maidicoltura	0,002	0,000	0,000	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000
orticoltura	0,006	0,000	0,000	0,007	0,000	0,000	0,000	0,041
legnose irrigue	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,061
legnose biologiche	0,006	0,904	0,054	0,084	0,000	0,000	0,022	0,000
Piccoli neo-fittavoli	0,011	0,023	0,108	0,019	0,002	0,000	0,010	0,026
Destutturazione parziale	0,002	0,000	0,000	0,002	0,000	0,000	0,001	0,015
Destutturazione	0,044	0,000	0,000	0,055	0,000	0,000	0,000	0,015
Diversificazione settoriale	0,012	0,000	0,002	0,027	0,000	0,000	0,004	0,044
Agricoltura capitalistica	0,108	0,001	0,010	0,236	0,000	0,000	0,000	0,872
Campione totale (3610)	0,011	0,009	0,011	0,018	0,000	0,002	0,009	0,040

(*) : variabile descrittiva (non classificatoria)

Tabella 4d: Imprese parziali: gruppi e valori medi

Gruppi e sottogruppi	Affidco	Affidpa	Altric	Premi	Ps (000)	Aziende	Aziende
					(*) (**)		%
Bassa collina estensiva e sussidiata	0,001	0,013	0,320	40,9	10,5	125	19,81
Olivicoltura ambientale paesaggistica	0,002	0,010	0,000	96,9	6,25	111	17,59
Olivicoltura familiare	0,003	0,003	0,000	11,3	3,5	93	14,74
Alta collina vitivinicola	0,008	0,000	0,040	17,0	10,5	75	11,89
Specializzazione							
zootecnia bovina (da latte)	0,000	0,000	0,000	19,3	106,25	4	0,63
viticoltura doc	0,000	0,016	0,000	22,6	39	22	3,49
maidicoltura	0,040	0,292	0,000	46,6	19,25	16	2,54
orticoltura	0,138	0,011	5,714	20,3	38,5	7	1,11
legnose irrigue	0,056	0,072	0,000	45,0	10,5	9	1,43
legnose biologiche	0,000	0,000	15,875	18,1	40,5	8	1,27
						66	10,46
Piccoli neo-fittavoli	0,021	0,019	2,813	25,6	19,25	65	10,30
Destutturazione parziale	0,000	0,731	2,732	30,0	10,5	41	6,50
Destutturazione	0,814	0,000	1,579	26,3	19,25	19	3,01
Diversificazione settoriale	0,000	0,002	56,235	12,5	19,25	17	2,69
Agricoltura capitalistica	0,156	0,116	5,714	38,1	oltre 200	14	2,22
Outliers						5	0,79
						631	100,00
Campione totale (3610)	0,073	0,069	2,306	37,7	-	3610	

(*): variabile descrittiva (non classificatoria)

(**): media dei valori centrali delle classi massima e minima

di adattamento poco attivo (di rendita), al *decoupling* del sostegno Ue.

Il secondo gruppo più numeroso, 111 unità pari al 17,6% delle IP, replica, su un volume di attività minore, quello dell'olivicoltura ambientale-paesaggistica che abbiamo riscontrato fra le AI: stesso è il valore di riferimento della produzione standard (6.250 euro) e un peso anche maggiore raggiungono i premi sul complesso dei ricavi (oltre il 93!).

Sempre nell'olivicoltura consiste il fattore su cui si aggrega un altro gruppo di robusta consistenza numerica (93 unità, pari a 14,74% dello strato). Olivicoltura della scala più piccola, che occupa il 72,89% di sau in aziende la cui sau medesima e la dimensione economica toccano i valori minimi dello strato (1,89 ettari e 3.500 euro di produzione standard di riferimento). Il ridotto peso dei premi sui ricavi (qualcosa più dell'11%) riflette un contatto limitato con il circuito delle "tutele" Ue e quindi un modello aziendale che di fatto è un modello familiare di manutenzione di "patrimoni verdi" diffusi (l'"oliveto avito") che si traduce in autoconsumo e piccolo smercio in giri di parenti e amici. Il quarto cluster, 75 unità e 11,89% delle IP, presenta una quota assai bassa (di gran lunga la più bassa dello strato: 51,95%) di sausat e quindi riteniamo si inquadri, probabilmente, sulla collina medio-alta e alta. Le aziende che ne fanno parte hanno base fisica piuttosto ridotta (5,36 ettari di sau), e contano soprattutto sulle colture legnose (31,87% della sau) per attestarsi a 10.500 euro di produzione di riferimento.

Il quinto cluster, 66 unità e 10,46% dello strato, riproduce con una consistenza molto più contenuta e una varietà interna egualmente contenuta (zootecnia bovina¹³, viticoltura, maidicoltura, colture legnose irrigue e biologiche) il modello della specializzazione, che nello strato delle AI era il secondo più diffuso. I livelli della produzione standard di riferimento sono, in linea generale, di gran lunga inferiori a quelli che la specializzazione ottiene fra le stesse AI, ma entro le IP sono comunque relativamente elevati.

Un sesto gruppo, con 65 unità e il 10,3% dello strato, si può decifrare secondo una stretta analogia con i neo-fittavoli che abbiamo individuato nelle AI. Su una scala che è un terzo, circa, di quella dei neo-fittavoli maggiori, tanto per la sau di proprietà, quanto per la sau locata, la logica di strategia aziendale è esattamente la stessa. Le analogie con quanto visto nelle AI, in termini di giustapposizione fra i binomi fattore imprenditore-capitale agra-

¹³ Per le 4 aziende zootecniche che appartengono a questo cluster valgono le considerazioni svolte per il gruppo delle unità capitalistiche: il livello di attività appare ridotto rispetto ad una produzione standard di riferimento di 106.250 euro. C'è di che pensare ad una sottorilevazione del lavoro.

rio e imprenditore-capitale fondiario, si estendono inoltre ad altri due gruppi. Uno comprendente 41 aziende (6,5% dello strato) e l'altro 19 (3,01%). Il primo caratterizzato da un 73,08% di sau affidata parzialmente a imprese esterne e il secondo in cui, invece, l'affidamento in conto terzi è completo e riguarda l'81,41% della sau.

Completano il quadro altri due piccoli gruppi in cui ritroviamo strategie e strutture già descritte per le AP: quello della diversificazione settoriale (17 unità, pari al 2,69% del sub-campione), contrassegnato da una percentuale dei ricavi del 56,24% che si deve alle "attività connesse"; e quello delle unità produttive capitalistiche (14, corrispondenti al 2,22% del sub-campione), per le quali non pare incongrua l'ipotesi che ci sia stata una sottoquantificazione delle giornate di lavoro (si concilia male una produzione di riferimento oltre i 200.000 euro con un'attività di 156,64 giornate, anche se occorre rilevare il 15,61% di Sau affidata completamente all'esterno e un altro 11,58% affidato parzialmente).

4.6. Le aziende-accessorie

L'"esercito" pulviscolare, come si è definito prima, delle AA (2.146 aziende su 3.610) riesce a sua volta a proporre, ovviamente entro dimensioni in un certo senso miniaturizzate, alcuni dei modelli di AI e AA (Tabella 5).

Ma per un terzo circa delle unità si concentra in due grandi gruppi che sono specifici di questo strato e condividono sia l'esiguo spessore economico (3.000 euro la produzione di riferimento), sia l'attività molto rarefatta (meno di 40 giornate annue, che vuol dire meno di una giornata a settimana). In un caso (303 aziende, pari al 14,12% dello strato) possiamo parlare semplicemente di cluster dell'"agricoltura residenziale", nell'altro (365 aziende, il 17,01% del su-campione), visto il peso dei premi correnti (quasi il 97% dei ricavi) di un gruppo appartenete a quell'agricoltura "ambientale-paesaggistica" che negli altri due strati coincideva con uno dei segmenti dell'olivicoltura.

Qui invece, l'olivicoltura, che pure contraddistingue ben tre gruppi, i quali nel loro insieme comprendono una quota non lontana dal 35% dello strato, non registra il prevalere dei premi correnti all'interno dei ricavi e quindi conserva i caratteri della una pratica tradizionale familiare di cui si è detto per un gruppo delle AP (orientata all'autoconsumo familiare e allo smercio in reticoli di parenti-amici-vicini-conoscenti). Il gruppo più grande (303 unità,

Tabella 5a: aziende accessorie: gruppi e relativi valori medi

Gruppi e sottogruppi	Sau	Totleg	Totsem	Cbe	Ulu	Affit	Sausat
		(*)	(*)	(*)			
Olivicoltura							
olivicoltura alto-collinare	1,6	1,0	0,4	0,006	41,3	0,001	0,321
olivicoltura basso-collinare	1,1	1,0	0,1	0,025	57,0	0,003	0,895
olivicoltura mista	3,3	0,6	2,3	0,248	82,8	0,010	0,795
Insedimento ambientale-paesaggistico	2,7	0,7	1,2	0,012	35,2	0,000	0,824
Residenzialità	2,8	0,2	2,2	0,010	26,0	0,000	0,907
Specializzazione							
maidicoltura	5,2	0,2	4,9	0,268	57,4	0,146	0,884
viticoltura	1,1	0,7	0,3	0,033	46,2	0,022	0,816
Destutturazione	6,2	0,6	5,3	0,030	39,3	0,003	0,818
Piccolissimo affitto	8,0	0,6	6,0	0,480	51,6	0,836	0,821
Destutturazione parziale	3,7	0,4	3,3	0,033	44,2	0,085	0,832
Diversificazione settoriale	10,2	0,7	8,4	0,000	58,5	0,263	0,635
Gestione fondiaria	23,7	2,3	20,1	0,900	61,7	0,248	0,691
Campione totale (3610)	8,7	1,4	5,9	6,716	176,5	0,202	0,784

(*) : variabile descrittiva (non classificatoria)

Tabella 5b: aziende accessorie: gruppi e relativi valori medi

Gruppi e sottogruppi	Irgat	Mais	Tabac	Ort	Sem	Oli	Vit
	(*)		(*)	(*)	(*)		
Olivicoltura							
olivicoltura alto-collinare	0,001	0,002	0,000	0,001	0,180	0,689	0,028
olivicoltura basso-collinare	0,002	0,000	0,000	0,000	0,034	0,925	0,012
olivicoltura mista	0,030	0,006	0,000	0,004	0,526	0,313	0,025
Insiediamento ambientale-paesaggistico	0,003	0,001	0,000	0,001	0,368	0,486	0,021
Residenzialità	0,011	0,007	0,000	0,007	0,750	0,103	0,007
Specializzazione							
maidicoltura	0,269	0,597	0,000	0,004	0,888	0,047	0,040
viticoltura	0,041	0,000	0,000	0,000	0,192	0,203	0,535
Destutturazione	0,013	0,003	0,001	0,001	0,801	0,140	0,011
Piccolissimo affitto	0,016	0,005	0,001	0,002	0,698	0,139	0,015
Destutturazione parziale	0,014	0,002	0,000	0,004	0,825	0,122	0,030
Diversificazione settoriale	0,139	0,009	0,043	0,000	0,529	0,307	0,046
Gestione fondiaria	0,009	0,000	0,000	0,000	0,785	0,088	0,019
Campione totale (3610)	0,036	0,023	0,006	0,006	0,517	0,312	0,060

(*): variabile descrittiva (non classificatoria)

Tabella 5c: aziende accessorie: gruppi e relativi valori medi

Gruppi e Sottogruppi	Leg	Zoot	Legbio	Sembio	Zootdo	Pascol	Lavsal
	(*)		(*)		(*)	(*)	(*)
Olivicoltura							
Olivicoltura alto-collinare	0,743	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,019
Olivicoltura basso-collinare	0,944	0,000	0,012	0,000	0,000	0,000	0,018
Olivicoltura mista	0,361	0,003	0,002	0,000	0,000	0,007	0,002
Insedimento ambientale-paesaggistico	0,518	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,027
Residenzialità	0,129	0,000	0,000	0,000	0,000	0,003	0,009
Specializzazione							
maidicoltura	0,089	0,003	0,000	0,000	0,001	0,000	0,015
viticoltura	0,751	0,001	0,009	0,000	0,000	0,000	0,001
Destutturazione	0,154	0,000	0,003	0,000	0,000	0,003	0,026
Piccolissimo affitto	0,164	0,006	0,006	0,000	0,000	0,013	0,034
Destutturazione parziale	0,152	0,002	0,001	0,000	0,000	0,010	0,023
Diversificazione settoriale	0,359	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,094
Gestione fondiaria	0,145	0,012	0,083	0,723	0,000	0,004	0,125
Campione totale (3610)	0,387	0,017	0,009	0,011	0,002	0,009	0,040

(*) : variabile descrittiva (non classificatoria)

Tabella 5d: aziende accessorie: gruppi e relativi valori medi

Gruppi e sottogruppi	Affidco	Affidpa	Altric	Premi	Ps (000)	Aziende	Aziende
					(*) (**)		%
Olivicoltura							
olivicoltura alto-collinare	0,009	0,005	0,206	31,186	3,5	194	9,04
olivicoltura basso-collinare	0,001	0,000	0,000	3,825	3,5	251	11,70
olivicoltura mista	0,001	0,015	0,000	46,212	6,25	302	14,07
						747	34,81
Insedimento ambientale-paesaggistico	0,002	0,002	0,000	96,912	3	365	17,01
Residenzialità	0,000	0,004	0,000	18,366	3	303	14,12
Specializzazione							
maidicoltura	0,256	0,099	0,000	30,615	10,5	65	3,03
viticoltura	0,013	0,004	0,080	10,280	19,25	125	5,82
						190	8,85
Destutturazione	0,847	0,000	0,000	35,109	6,25	183	8,53
Piccolissimo affitto	0,145	0,005	0,152	42,293	3,5	164	7,64
Destutturazione parziale	0,025	0,812	0,006	38,656	6,25	154	7,18
Diversificazione settoriale	0,065	0,095	65,478	7,609	19,25	23	1,07
Gestione fondiaria	0,442	0,000	3,333	27,467	19,25	15	0,70
Outliers						2	0,09
						2146	100,00
Campione totale (3610)	0,073	0,069	2,306	37,705	-	3610	

(*): variabile descrittiva (non classificatoria)

(**): media dei valori centrali delle classi massima e minima

corrispondenti al 14,07% dello strato) si può definire di olivicoltura mista, perché in una media di 3,28 ettari di sau la superficie olivata è il 31% e quella dei seminativi supera il 50%. Gli altri due si distinguono invece per la localizzazione altimetrica, in un caso (251 unità, pari all'11,7% del sub-campione) di bassa collina (la sau copre l'89% della superficie aziendale totale), nell'altro (194 aziende, il 9,04% del sub-campione), di collina medio-alta alta (la sau non supera il 32% appena della superficie aziendale totale).

Un altro 15% abbondante di aziende si inquadra, anche in questo “esercito” dell'accessorietà, nel dualismo fra imprenditore-capitale agrario e imprenditore-capitale fondiario, con l'ovvia qualificazione che in un'AA non si può identificare una vera entità imprenditoriale, nemmeno parziale. Quindi potremmo parlare, più genericamente, di dualismo fra un binomio fattore organizzativo-capitale agrario e un altro fattore organizzativo-capitale fondiario. Il primo identificabile nel gruppo dei “piccolissimi fittavoli” (164 aziende, pari al 7,64% dello strato) e il secondo distribuito tra quello della destrutturazione (183 aziende, l'8,53% dello strato), dove in media l'affidamento completo all'esterno interessa l'84,7% dei 6,18 ettari di sau, e quello della destrutturazione parziale (154 aziende, 7,18% del sub-campione), dove, sempre in media, l'affidamento, parziale appunto, arriva all'81,18% di 3,74 ettari di sau. L'altro cluster di dimensioni non irrilevanti (190 unità, pari all'8,85% dello strato) raccoglie le aziende a più forte specializzazione, che si ripartiscono fra maidicoltori (65 unità, con una media di oltre 5 ettari di sau e una produzione di riferimento sui 10.500 euro) e viticoltori (125 unità, con una media di appena 1,07 Sau e 19.250 euro di produzione).

I restanti due gruppi formano delle nicchie sottilissime. Il primo (23 unità, cioè l'107% dello strato) contiene aziende in media non piccolissime (oltre 10 ettari di sau), che tentano, forse non velleitariamente, la via della diversificazione settoriale (i ricavi delle “attività connesse” superano il 65% del totale e la produzione di riferimento arriva a 19.500 euro). Il secondo (appena 15 unità, lo 0,7% del sub-campione) raccoglie le aziende fisicamente più grandi (23 ettari abbondanti di sau) fra tutte le AA, che sembrano limitarsi ad una gestione fondiaria di pura rendita (la produzione, grazie alle dimensioni fisiche, arriva anche in questo caso ai 19.250 euro).

4.7. In sintesi

Il quadro grandemente variegato che siamo riusciti a mettere insieme sul-

le strutture aziendali e sui grandi lineamenti strategici dell'agricoltura umbra non si presta ad una sintesi agevole e quindi all'identificazione di indirizzi snelli per una possibile agenda del policy maker. Possiamo, comunque, tratteggiare il tutto per grandi flash, più attenti a focalizzare i diversi fenomeni emergenti, che a capire i fili dai quali tali fenomeni sono, meglio, possono essere, reciprocamente connessi.

Anzitutto è da rilevare che la stratificazione prescelta sulla scorta della letteratura e incentrata sul volume dell'attività si è rivelata ex-post assolutamente funzionale. I tre strati di aziende ottenuti rappresentano realtà ben scolpite e avvalorano il potere discriminante del fattore lavoro considerato nel suo complesso.

La lettura che possiamo suggerire corre sostanzialmente su due linee. La prima, di matrice strutturale stricto sensu, si segmenta all'interno degli stessi tre strati, la seconda, invece, suggerita dalla molteplicità delle strategie d'impresa rilevate, coglie tendenze dalle quali gli strati, specie i primi due, quindi al di sopra di 0,5 ulu, sono attraversati.

Il blocco portante dell'agricoltura regionale, potremmo anche dire il "grande motore" è rappresentato da un quarto scarso delle aziende, che in termini barberisiani andrebbero etichettati come i due "decimi (e qualcosa di più) eminenti" (Barberis 1993). Si tratta di aziende le quali assumono in modo integrale, o si avvicinano ad assumere, i caratteri delle imprese, che in termini assoluti vuol dire nella stragrande maggioranza dei casi, microimprese e unità di lavoro autonomo a impronta familiare. Sul piano delle risorse produttive, in termini relativi, il cardine maggiore, una sorta di vero e proprio collante diffuso di questo blocco è rappresentato dalla zootecnia, unitariamente considerata.

All'opposto di tale blocco, si colloca una miriade di aziende residenziali, che peraltro arrivano a gestire un quarto di tutta la sau regionale, quota niente affatto trascurabile. Specie se si tiene presente che aziende simili svolgono un ruolo di grande presidio socio-territoriale e sono "naturali destinatarie" di politiche in cui la sfera strettamente agricola, a nostro avviso, non può essere preponderante.

Queste due agricolture così distanti lasciano relativamente poco spazio al terzo strato, che si incunea fra di esse con due caratteristiche essenziali: l'efficienza delle colture e la rarefazione sino alla scomparsa, quasi, della zootecnia.

Le tendenze che invece attraverso gli strati si possono ricapitolare nei seguenti modelli di corrispondenza biunivoca fra dotazioni fattoriali e scelte

strategiche.

1. Tendenza dell'ordinamento colturale ad una elevatissima specializzazione, che si incardina in molteplici nuclei d'impresе (di varia consistenza), corrispondenti alle merceologie più diverse e che ricomprendono le stesse pratiche dell'agricoltura biologica. Seconda questa filosofia l'azienda assume connotati propri dell'attività manifatturiera, per ciò che concerne il tipo di professionalità necessaria, a contenuto di conoscenze tecniche e indirizzi mercatistici altamente focalizzati. In chiave di governo politico di una simile realtà le difficoltà consistono nel grande numero delle specializzazioni e quindi spingono verso misure concernenti i fattori (anche e soprattutto immateriali) della produzione, piuttosto che i settori.
2. Tendenza ad un fortissimo incremento della scala produttiva, via affitto dei terreni, da parte di imprenditori con grande dotazione di capitale agrario (magari accumulate tramite il contoterzismo) e non altrettanto dotati di terra.
3. Tendenza, esattamente opposta alla precedente, da parte di imprenditori dotati di terra, ma non propensi all'accumulazione del capitale agrario (forse perché attratti da attività extra-agricole), ad affidare all'esterno (parzialmente o completamente) i processi produttivi.
4. Tendenza alla diversificazione trans-settoriale, secondo le linee, anche in questo caso molto numerose, delle "attività connesse", rispetto alle quali ciascuna azienda è dunque in grado di comporre un certo "portafoglio". Potremmo definire questa strategia una "via privata" alla valorizzazione del deposito di multifunzionalità dell'azienda.
5. Tendenza al presidio ambientale-territoriale (grazie soprattutto all'olivicoltura), incoraggiato dalle remunerazioni dei premi correnti Ue. Potremmo definire questa strategia una "via pubblica" alla valorizzazione del deposito di multifunzionalità dell'azienda.
6. Tendenza ad estensivizzare l'insieme dell'attività, secondo una logica di pura estrazione della rendita. Tendenza abbastanza contenuta nello strato delle aziende maggiori, ma che in quello delle imprese parziali si avvicina al 20% delle unità e prelude, è da presumere, all'assorbimento progressivo di molte di esse nell'agricoltura accessoria.

CAPITOLO 5.

La diversificazione delle attività agricole.

Gabriele Chiodini

Angelo Frascarelli

CAPITOLO 5.

La diversificazione delle attività agricole.

Gabriele Chiodini
Angelo Frascarelli

Il presente capitolo è dedicato alla descrizione della situazione e delle condizioni strutturali delle aziende agricole umbre che hanno adottato percorsi di diversificazione.

In particolare, dopo aver descritto il concetto di diversificazione, si analizzeranno le attività remunerative connesse all'azienda agricola, l'importanza del contoterzismo, la presenza di impianti per la produzione di energia nelle aziende, l'entità delle superfici soggette a contratto di coltivazione per la realizzazione di coltivazioni energetiche e, infine, la presenza di ricavi dalle attività connesse.

5.1. Introduzione

Il concetto di differenziazione, assieme a quello di multifunzionalità, è entrato a far parte del linguaggio di chi si occupa di agricoltura e di sviluppo rurale ormai da un po' di tempo. Ci si riferisce alla capacità del settore primario di produrre, congiuntamente alle derrate alimentari, anche altri beni e servizi. In questo contesto, non si fa riferimento all'associazione tra più produzioni come avveniva in passato, ad esempio tra cereali e paglia, ma alla creazione di veri e propri beni e servizi ottenibili attraverso le risorse che l'agricoltura mette a disposizione. Da un punto di vista politico, il concetto di multifunzionalità ha avuto il suo pieno riconoscimento con la riforma della Pac denominata "Agenda 2000", la quale ha sottolineato l'esigenza di creare un'agricoltura sostenibile, competitiva e multifunzionale. Da qui, nel corso degli anni, sono stati definiti diversi strumenti, di carattere sia normativo che operativo, che hanno permesso di arrivare ad un modello di agricoltura europea basato sulla diversificazione delle attività delle aziende agricole (Henke, 2004).

Il concetto di diversificazione differisce da quello di multifunzionalità. Infatti, con il termine multifunzionalità si intendono tutte quelle attività di carattere ambientale, sociale, territoriale ed economico che possono essere svolte da un'azienda agricola. Invece, il concetto di diversificazione, che deriva comunque dalla multifunzionalità, fa riferimento ad un volontario allargamento della produzione agricola di beni e servizi con l'obiettivo di moltiplicare le opportunità di reddito e di ridurre i fattori di rischio caratteristici dell'agricoltura. Tale concetto è quindi di fondamentale importanza, poiché permette alle aziende di ottenere una maggiore stabilità economica, rendendole meno vulnerabili ai cambiamenti del mercato che possono, in alcuni casi, comprometterne la sopravvivenza.

A tal proposito, l'Istat ha censito numerose attività complementari a quella della produzione agricola in senso stretto, restituendo un quadro complesso e variegato della situazione presente. Si tratta di attività che in alcuni casi sono già consolidate e praticate da diversi anni, mentre in altri casi risultano essere piuttosto nuove ma comunque importanti. L'analisi condotta nel presente capitolo contribuisce ad una comprensione più chiara e realistica dell'agricoltura umbra e allo stesso tempo descrive un settore che cerca di reagire al declino dei redditi agricoli, diversificando i processi produttivi e le attività. In una fase di sviluppo economico e sociale definita di post-produttivismo, anche l'agricoltura cerca di sottrarsi alle ricette della specializzazione produttiva e della standardizzazione del prodotto per sperimentare nuovi modelli produttivi basati sulla segmentazione del prodotto, sull'offerta dei servizi e sulla valorizzazione dei beni pubblici prodotti dal settore primario (Henke e Povellato, 2012).

5.2. Attività remunerative connesse all'azienda agricola

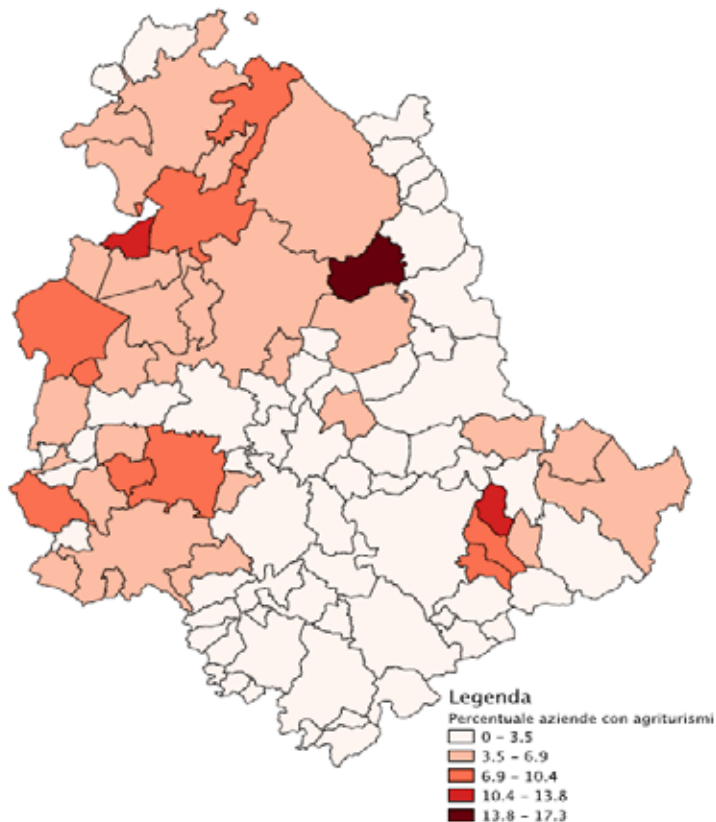
Dalla tabella 1, possiamo vedere che il panorama delle attività connesse

Tabella 1 – Attività remunerative connesse (n. aziende)

Attività	Perugia				Terni				Umbria			
	Totale		Attività principale		Totale		Attività principale		Totale		Attività principale	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Agriturismo	1.027	3,9	984	3,7	202	2,0	193	1,9	1.229	3,4	1.177	3,2
Attività ricreative	43	0,2	16	0,1	15	0,2	6	0,1	58	0,2	22	0,1
Fattorie didattiche	42	0,2	9	0,0	9	0,1	1	0,0	51	0,1	10	0,0
Artigianato	24	0,1	19	0,1	2	0,0	2	0,0	26	0,1	21	0,1
Prima lavorazione	97	0,4	55	0,2	20	0,2	9	0,1	117	0,3	64	0,2
Trasformazione prodotti vegetali	126	0,5	72	0,3	31	0,3	19	0,2	157	0,4	91	0,3
Trasformazione prodotti animali	63	0,2	50	0,2	41	0,4	34	0,3	104	0,3	84	0,2
Produzione energie rinnovabili	54	0,2	34	0,1	11	0,1	6	0,1	65	0,2	40	0,1
Lavorazione legno	77	0,3	55	0,2	9	0,1	4	0,0	86	0,2	59	0,2
Acquacoltura	1	0,0	1	0,0	0	0,0	0	0,0	1	0,0	1	0,0
Terzismo come attività agricola	278	1,1	111	0,4	80	0,8	47	0,5	358	1,0	158	0,4
Terzismo come attività non agricola	11	0,0	5	0,0	4	0,0	1	0,0	15	0,0	6	0,0
Servizi per allevamento	19	0,1	13	0,0	4	0,0	2	0,0	23	0,1	15	0,0
Sistemazione parchi e giardini	39	0,1	28	0,1	5	0,1	1	0,0	44	0,1	29	0,1
Silvicoltura	127	0,5	107	0,4	10	0,1	7	0,1	137	0,4	114	0,3
Produzione mangimi e complementari	20	0,1	11	0,0	5	0,1	3	0,0	25	0,1	14	0,0
Altre attività	90	0,3	72	0,3	35	0,4	33	0,3	125	0,3	105	0,3

Tra queste spicca soprattutto l'agriturismo, grazie a 1.229 aziende che ad esso si dedicano in Umbria (il 3,4% del totale delle aziende agricole): 1.027 nella provincia di Perugia e 202 nella provincia di Terni. Le aziende in cui l'agriturismo rappresenta un'attività principale sono 1.177 (984 nella provincia di Perugia e 193 in quella di Terni). I comuni dove si registra un'elevata presenza di agriturismi sono Assisi (84), Castiglione del Lago (76), Gubbio (105), Perugia (75); invece, i comuni dove è più alta la percentuale delle aziende che sono dotate di agriturismo sono (figura 1) Valfabbrica (17,3%), Lisciano Niccone (12,1%), Vallo di Nera (10,5%) e Paciano (10%).

Figura 1 – Distribuzione (percentuale) delle aziende con agriturismo



Nel confronto tra la situazione regionale e quella nazionale (tabella 2) emerge che le aziende agricole umbre hanno un grado di diversificazione lievemente più elevato di quelle italiane, grazie soprattutto all'agriturismo: in Umbria, ben il 3,4% delle aziende agricole ha un'attività agrituristica contro l'1,2% di quelle italiane.

Tabella 2 – Aziende che praticano attività remunerative connesse all'azienda (confronto % Umbria/Italia)

<i>Attività</i>	<i>Umbria</i>	<i>Italia</i>
Agriturismo	3,4	1,2
Attività ricreative	0,2	0,1
Fattorie didattiche	0,1	0,1
Artigianato	0,1	0
Prima lavorazione	0,3	0,5
Trasformazione prodotti vegetali	0,4	0,6
Trasformazione prodotti animali	0,3	0,2
Produzione energie rinnovabili	0,2	0,2
Lavorazione legno	0,2	0,2
Acquacoltura	0	0
Terzismo come attività agricola	1	1,2
Terzismo come attività non agricola	0	0,2
Servizi per allevamento	0,1	0,1
Sistemazione parchi e giardini	0,1	0,3
Silvicoltura	0,4	0,4
Produzione mangimi e complementari	0,1	0,1
Altre attività	0,3	0,3

È possibile affermare che il grado di diversificazione delle aziende agricole a livello regionale è, anche se di poco, più elevato di quello nazionale, che a sua volta può essere già considerato piuttosto alto. Questo è dovuto soprattutto ad una maggiore propensione verso la diversificazione nell'attività agrituristica, a testimonianza di una forte interazione tra agricoltura e turismo, motivata dal forte legame che le aziende umbre hanno con il proprio territorio.

Tale situazione va a vantaggio sia delle aziende agricole, in quanto au-

mentano le opportunità di reddito degli imprenditori, sia degli altri settori, i quali si avvantaggiano della presenza di turisti sul territorio.

5.3. Impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili

La tabella 3 riporta il numero di impianti per la produzione di energia elettrica presenti nelle aziende agricole della regione.

Tra le diverse tipologie di impianto presenti spicca il solare, con ben 418 impianti nella sola provincia di Perugia (l'1,6% delle aziende è dotata di un impianto) e 135 in quella di Terni (1,4% delle aziende), per un totale di 553 impianti presenti nel territorio umbro che interessano l'1,5% delle aziende agricole presenti.

Nella fattispecie, la presenza di impianti ad energia solare è particolarmente elevata nei comuni di Foligno (36), Perugia (40) e Amelia (33), mentre le percentuali più alte di aziende dotate di impianti si registrano a Monte Santa Maria Tiberina (6,4%), Amelia (4,6%), Monteleone d'Orvieto (4,9%).

Tabella 3 - Impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili

<i>Impianto</i>	<i>Perugia</i>		<i>Terni</i>		<i>Umbria</i>	
	<i>v.a.</i>	<i>%</i>	<i>v.a.</i>	<i>%</i>	<i>v.a.</i>	<i>%</i>
Solare	418	1,6	135	1,4	553	1,5
Eolico	6	0	2	0	8	0
Biomassa	37	0,1	9	0,1	46	0,1
di cui biogas	4	0	0	0	4	0
Idroenergia	3	0	0	0	3	0
Altre fonti	65	0,2	29	0,3	94	0,3

Confrontando la situazione italiana con la situazione nazionale (tabella 4), emerge che in Umbria le aziende con impianti per la produzione di elettricità da energia solare e da altre fonti rinnovabili sono più numerose rispetto a quanto accade in Italia, sottolineando anche in questo caso una buona propensione alla differenziazione dell'attività da parte delle aziende.

Tabella 4 - Impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili

<i>Impianto</i>	<i>Umbria</i>	<i>Italia</i>
Solare	1,5	1,1
Eolico	0	0
Biomassa	0,1	0,1
di cui biogas	0	0
Idroenergia	0	0
Altre fonti	0,3	0,1

5.4. Coltivazioni energetiche

Come è possibile vedere dalla tabella 5, le superfici soggette a contratto di coltivazione per la realizzazione di colture destinate alla produzione di energia rivestono un'importanza marginale.

Tabella 5 - Superficie soggette a contratto di coltivazione per colture energetiche

<i>Territorio</i>	<i>Ha</i>	<i>% sau seminativi</i>
Prov. di Perugia	430	0,3
Prov. di Terni	25	0,1
<i>Umbria</i>	<i>454</i>	<i>0,2</i>

Sono infatti solo 430 gli ettari destinati a questo scopo nella provincia di Perugia (0,3% del totale delle superfici a seminativi) mentre solo 25 quelli nella provincia di Terni (0,1%). Quindi, si contano 454 ettari di SAU soggetti a contratto di coltivazione per la produzione di coltivazioni energetiche in Umbria (0,2% della superficie totale dei seminativi). In particolar modo, i terreni in esame si concentrano nei comuni di Bevagna (259 ha, il 12,8% della Sau comunale), Città di Castello (43 ha, lo 0,5% della Sau comunale), Monte Castello di Vibio (24 ha, il 2,3% della Sau comunale), San Giustino (52 ha, il 3% della Sau comunale) e Valtopina (25 ha, il 5,4% della Sau comunale).

La ridottissima destinazione dei seminativi a colture energetiche è il risultato della limitata diffusione in Umbria degli impianti di biogas e della scarsa redditività della filiera dei biocarburanti; tuttavia, in merito al biogas, la si-

tuazione ha registrato una forte evoluzione negli anni successivi al censimento, pur constatandosi in Umbria una diffusione di tali impianti largamente inferiore rispetto ad altre regioni italiane.

5.5. Il contoterzismo

Nella provincia di Perugia sono 250 le aziende che praticano il contoterzismo, mentre nella provincia di Terni sono 77, per un totale di 327 aziende (lo 0,6% del totale delle aziende). Le aziende che praticano il contoterzismo si concentrano soprattutto nei comuni di Città di Castello (19), Perugia (27) e Todi (22), mentre le percentuali più elevate si riscontano nei comuni di Fossato di Vico (3,2%), Monteleone di Spoleto (6,8%), Alviano (2,5%), Ficulles (2,4 %) e Porano (2,1%) (figura 2).

La tabella 6, che riporta il confronto tra la situazione umbra e la situazione italiana relativamente al contoterzismo attivo, evidenzia che in Umbria vi è una simile percentuale di aziende che praticano contoterzismo rispetto all'Italia, ma il numero medio di giornate lavorative effettuate da ogni azienda è molto più alto.

Tabella 6 – Confronto Umbria-Italia contoterzismo attivo

	<i>Umbria</i>	<i>Italia</i>
Percentuale aziende con contoterzismo	0,9	1,1
Giornate medie di lavoro per azienda	57	7

Per quanto riguarda invece le aziende che si avvalgono del contoterzismo (figura 3), se ne contano ben 12.808 nella provincia di Perugia (il 48,7% del totale) e 2.802 in quella di Terni (il 28,2%), per un totale di 15.610 in Umbria (il 43,1%).

Particolarmente elevato l'utilizzo del contoterzismo in tutti i comuni dell'Umbria con punte nei comuni di Bastia e Citerna, dove sono presenti rispettivamente il 77,7% e l'80,6% di aziende che usufruiscono del contoterzismo.

Per quanto riguarda la superficie in affidamento totale al contoterzismo, in Umbria si contano 25.475 ettari, corrispondenti al 12,1% della SAU.

Rilevanti sono le superfici agricole per cui una o più operazioni colturali

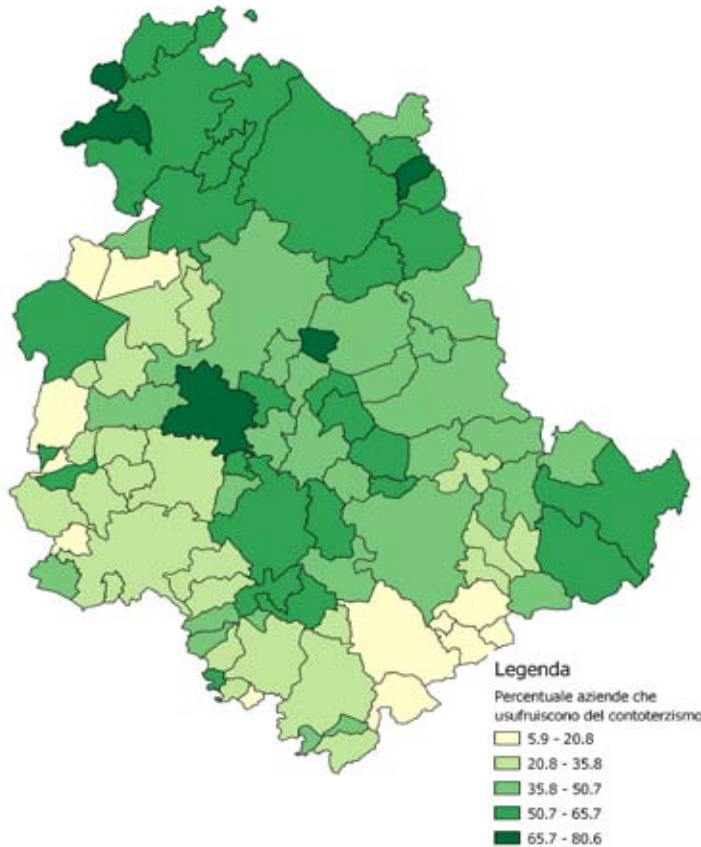
Figura 2 – Distribuzione (percentuale) delle aziende che praticano contoterzismo



sono svolte in contoterzi: l'aratura (13.551 ha), la fertilizzazione (3.318 ha), la semina (13.164 ha), la raccolta (86.547 ha) e altre operazioni (7.863 ha). La raccolta è l'operazione colturale maggiormente esternalizzata dalle aziende agricole tramite il ricorso al contoterzismo, interessando il 26% della SAU.

L'elevato ricorso al contoterzismo è riconducibile al fatto che, per determinate tipologie di lavorazioni (come la raccolta), occorrono macchinari estremamente costosi, che una tipica azienda umbra difficilmente può permettersi. Inoltre, l'elevata eterogeneità delle produzioni e delle attività delle aziende umbre richiederebbe un ampio parco macchine che, visto l'elevato

Figura 3 – Distribuzione (percentuale) delle aziende che usufruiscono del contoterzismo.



costo della meccanizzazione, difficilmente può essere sostenuto.

La tabella 7 confronta la situazione umbra con quella italiana relativamente al contoterzismo passivo; si nota che le aziende umbre ricorrono al contoterzismo molto di più rispetto alla realtà italiana. Inoltre le percentuali di superficie affidate a terzi sono assai più elevate, sia per quanto riguarda l'affidamento totale che per quanto concerne l'affidamento parziale. In particolare quest'ultimo aspetto assume maggior rilevanza nel caso delle operazioni di raccolta, poiché il 39,5% della SAU umbra viene fatta raccogliere da terzi, contro il 18,8% di quella italiana.

Tabella 7 – Contoterzismo passivo (confronto Umbria-Italia)

	<i>Umbria</i>	<i>Italia</i>
Percentuale aziende che ne usufruiscono	43,1	33,3
Giornate medie di lavoro per azienda	6,2	7,4
Percentuale superficie in affidamento totale	12,1	7,4
Percentuale superficie arata	6,4	3,9
Percentuale superficie fertilizzata	1,6	1,4
Percentuale superficie seminata	6,2	4,6
Percentuale superficie raccolta	39,5	18,8
Percentuale superficie altre operazioni	3,7	2,3

L'elevato utilizzo del contoterzismo a livello regionale è un carattere importante dell'agricoltura umbra, correlato alla sua specializzazione a cereali e al carattere estensivo degli ordinamenti colturali, dove prevale la disattivazione produttiva. Infatti, dai dati emerge che molte aziende ricorrono per la quasi totalità delle attività alle prestazioni di terzi; inoltre, nel 40% dei casi la raccolta viene realizzata da contoterzisti.

Tale situazione dimostra che in alcuni casi il lavoro viene fornito totalmente dal contoterzista e l'imprenditore si occupa della sola attività amministrativa.

5.6. I ricavi delle attività connesse

L'analisi della struttura dei ricavi delle aziende agricole parte dall'individuazione delle aziende agricole che ottengono entrate dalla vendita di prodotti rispetto alle aziende di autoconsumo o sussistenza.

Dalla tabella 8 emerge che in Umbria il 59% delle imprese dichiara di ottenere i propri ricavi dalla vendita di prodotti aziendali, con forti differenze provinciali: 64% nella provincia di Perugia, 46% nel caso della provincia di Terni. Questi dati evidenziano la forte caratterizzazione di autoconsumo che connota l'agricoltura ternana.

Il 7% delle aziende della provincia di Perugia e il 4% in quella di Terni dichiarano di ottenere ricavi dalle altre attività remunerative connesse all'azienda, per una media regionale pari al 6%. Sono invece il 66% le aziende umbre a dichiarare di ottenere i propri ricavi dai pagamenti diretti: il 67%

delle aziende nella provincia di Perugia e il 64% in quella di Terni.

Se si confronta la situazione regionale con quella nazionale (tabella 8), si nota che in Umbria c'è una minore percentuale di aziende che dichiarano di ottenere i propri ricavi dalla cessione dei prodotti. Il discorso si inverte nel caso dei pagamenti diretti dove, in percentuale, sono più le aziende umbre che dichiarano di ottenere i propri ricavi da questa fonte rispetto a quelle italiane. Una dimostrazione della forte dipendenza delle aziende umbre dal sostegno della Pac.

Tabella 8- Origine dei ricavi delle aziende agricole (percentuali)

<i>Territorio</i>	<i>Vendita di prodotti aziendali</i>	<i>Altre attività remunerative connesse</i>	<i>Pagamenti diretti</i>
Prov. di Perugia	64	7	67
Prov. di Terni	46	4	64
<i>Umbria</i>	<i>59</i>	<i>6</i>	<i>66</i>
Italia	65	5	54

5.7. Considerazioni conclusive

L'analisi della situazione riguardante la diversificazione delle aziende agricole umbre ha evidenziato alcuni caratteri interessanti. Innanzitutto si può affermare una spiccata diversificazione per quanto riguarda l'agriturismo, mentre per le altre attività diversificate l'Umbria si posiziona nella media nazionale.

Buona è la propensione alla realizzazione di impianti fotovoltaici per la produzione di energia elettrica da parte delle aziende agricole umbre che, oltre a contribuire alla sostenibilità ambientale, può rappresentare una buona fonte di reddito per l'imprenditore. Minore è invece l'interesse per le altre energie rinnovabili, in particolare da biomasse.

Altra caratteristica rilevante è l'elevato ricorso al contoterzismo passivo, indice di un'elevata specializzazione a cereali e di un orientamento alla semplificazione degli ordinamenti produttivi verso le colture estensive.

Il dato relativo alle fonti di ricavo indica che la dipendenza delle aziende umbre dai pagamenti diretti della Pac è assai elevata. Questa situazione desta qualche preoccupazione per la vitalità delle imprese agricole alla luce della progressiva riduzione dei pagamenti diretti a seguito della riforma della Pac

2014-2020.

La lettura di questi dati può essere di ausilio alla definizione di importanti politiche di supporto alle aziende. La diversificazione delle attività è di fondamentale importanza, in quanto contribuisce alla pluralità delle fonti di reddito dell'imprenditore e alla riduzione della dipendenza dai pagamenti diretti. Inoltre la diversificazione contribuisce positivamente allo sviluppo integrato dei territori rurali, creando sinergie in altri settori.

Lo stimolo delle politiche agricole deve rivolgersi a tutte le molteplici forme di diversificazione, eccetto che all'agriturismo, dove è più importante la sua qualificazione e differenziazione, piuttosto che la numerosità.

CAPITOLO 6.

Le produzioni di qualità.

Gabriele Chiodini

Angelo Frascarelli

CAPITOLO 6.

Le produzioni di qualità.

Gabriele Chiodini
Angelo Frascarelli

Nel presente capitolo viene illustrata la situazione delle aziende agricole ombre analizzando gli aspetti connessi alla realizzazione delle produzioni di qualità.

Dopo aver descritto l'importanza delle produzioni di qualità in relazione al mercato, saranno descritte l'agricoltura biologica e le produzioni a denominazione, l'allevamento biologico e l'allevamento destinato alle produzioni a denominazione.

6.1. introduzione

Nel corso degli ultimi anni, a livello europeo si è assistito ad una progressiva operazione di concentrazione delle aziende che operano la distribuzione dei prodotti alimentari, con un conseguente aumento della quota di prodotti agricoli che viene commercializzata attraverso la Grande Distribuzione Organizzata (GDO).

Questo fenomeno genera un allungamento della filiera agro-alimentare, con un "allontanamento" delle aziende agricole dal consumatore. Tutto ciò si traduce in una diminuzione dei margini per le aziende agricole e in una perdita di valore aggiunto all'interno della filiera.

Bisogna comunque considerare che in Italia, rispetto ad altri Paesi europei, il sistema distributivo è ancora caratterizzato da una limitata concentrazione dei processi distributivi, il che sottolinea l'importanza anche degli altri sistemi (Gregori e Cardinali, 2006).

Le modalità con cui le imprese si relazionano con il mercato diviene quindi una variabile strategica attraverso la quale l'impresa può recuperare potere negoziale nelle transazioni che portano il prodotto dal campo alla forchetta. Le modalità di relazione con il mercato hanno inoltre effetti immediati sulle scelte produttive, sulle caratteristiche qualitative dei prodotti e sui soggetti che le determinano e sulle scelte organizzative dell'impresa. Modalità che non sono statiche, ma cambiano nel tempo al mutare degli scenari, del ciclo di vita del prodotto che costituisce il *core business* dell'impresa, della scelta delle alleanze per aumentare potere di mercato (ad esempio, il prodotto biologico è partito dalla filiera corta ed è oggi commercializzato con contratti di filiera). Conoscere le diverse modalità con le quali oggi le imprese si relazionano con il mercato e le dinamiche che le hanno guidate nell'ultimo decennio costituisce uno strumento rilevante sia per le Amministrazioni, sia per le imprese per la finalizzazione e l'utilizzo di quelle misure che, nella nuova

programmazione, hanno come obiettivo proprio il miglioramento dell'accesso e del posizionamento di mercato della nostra agricoltura (Ventura, 2012).

Parallelamente, è essenziale analizzare anche l'atteggiamento delle aziende agricole nei confronti delle produzioni di qualità (biologiche e a denominazione d'origine), poiché queste rappresentano una via di differenziazione della produzione e, quindi, un possibile strumento di competitività. Infatti, la competitività basata sulla differenziazione qualitativa è un percorso strategico imprescindibile per le imprese agricole, soprattutto per la difficoltà di molte imprese a perseguire la competitività tradizionale, basata sui costi di produzione (Frascarelli, 2006). La differenziazione qualitativa, fondata sulla realizzazione di prodotti biologici o con marchio comunitario, rappresenta così uno strumento utile per rafforzare determinati canali distributivi che sono in grado di far recuperare valore aggiunto e margini alle aziende agricole all'interno della filiera. Inoltre, è aspettativa diffusa che la valorizzazione del prodotto tipico e biologico sia portatrice di un insieme di potenziali benefici, non solo per le imprese coinvolte nel processo di produzione ma, più in generale, per l'intero sistema socio-economico locale o per l'ambiente; positivo può essere inoltre il contributo in termini di riequilibrio territoriale. Queste attese derivano dalla specificità "ubicativa" che numerosi prodotti tipici presentano (localizzazione in zone marginali come alta collina e montagna, dove più scarse sono state nel tempo le alternative ai modelli produttivi tradizionali), dalla maggiore artigianalità e contenuto di lavoro dei processi di coltivazione, allevamento e trasformazione, dal peculiare collegamento con le risorse specifiche locali – compresa la materia prima agricola – che il prodotto di qualità normalmente possiede (Arfini, Belletti e Marescotti, 2010).

6.2. Agricoltura biologica

In Umbria sono presenti 1.239 aziende agricole con superfici biologiche, pari al 3,4% del totale; 979 di queste sono localizzate nella Provincia di Perugia e 260 in quella di Terni. I comuni in cui si registra il maggior numero di aziende agricole con superfici biologiche sono Assisi (54), Foligno (73), Gubbio (62), Norcia (66), Perugia (64) e Spoleto (75). Quelli in cui si registrano le più alte percentuali di aziende agricole con superfici biologiche sono Cascia (11,4%), Monteleone di Spoleto (17,8%), Norcia (21,4%), Preci (16,4%) e Vallo di Nera (10,5%). In altri comuni la concentrazione di tali

superfici è molto ridotta, o addirittura nulla, come nel caso di Citerna, Fratta Todina, Scheggia e Pascelupo, Scheggino, Torgiano, Valtopina, Penna in Teverina, Polino e Porano. Il dato percentuale regionale si dimostra più elevato di quello nazionale, dove sono 45.167, ossia il 2,8 %, le aziende agricole con superfici biologiche.

Come possiamo vedere dal grafico 1, la maggior parte delle aziende con superfici biologiche in Umbria coltiva olivo (34%) e, in secondo luogo, cereali (20%).

Grafico 1 – Ripartizione delle aziende con superfici biologiche in Umbria in relazione alla coltura praticata



Confrontando la situazione regionale con quella nazionale (grafico 2), è possibile notare che, in percentuale, in Umbria le aziende con superfici biologiche che coltivano cereali da granella, legumi secchi, e olivo sono più numerose rispetto a quanto accade in Italia. Il discorso si inverte per le aziende che coltivano ortive, foraggiere avvicendate e fruttiferi.

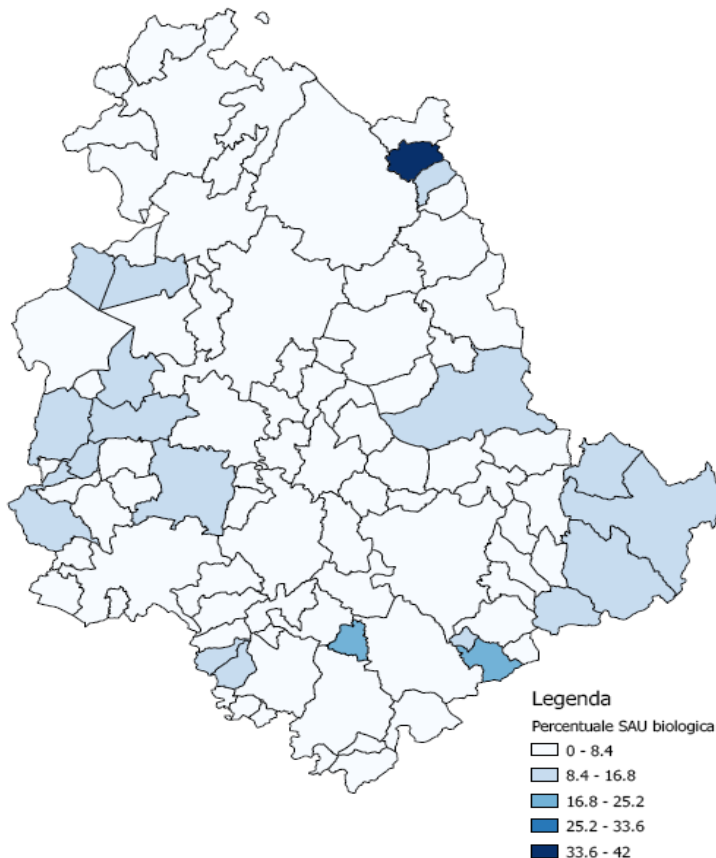
Grafico 2 – Ripartizione delle aziende con superfici biologiche in Italia in relazione alla coltura praticata



Per quanto riguarda invece i terreni condotti con metodo biologico, se ne contano 14.756 ettari nella provincia di Perugia e 3.911 ettari in quella di Terni, per un totale di 18.667 ha, pari al 5,7% della SAU. I comuni in cui si trova la maggior parte dei terreni condotti in biologico sono Foligno (1.230 ha), Gubbio (1.301 ha), Norcia (1.680 ha) e Spoleto (1.074 ha). Invece i comuni in cui si registrano le più alte percentuali di terreni condotti in biologico (figura 1) sono Costacciaro (41,8% della SAU), Arrone (21,2%) e San Gemini (18,2%).

Figura 1 – Percentuale di SAU condotta in biologico

Percentuale superficie biologica



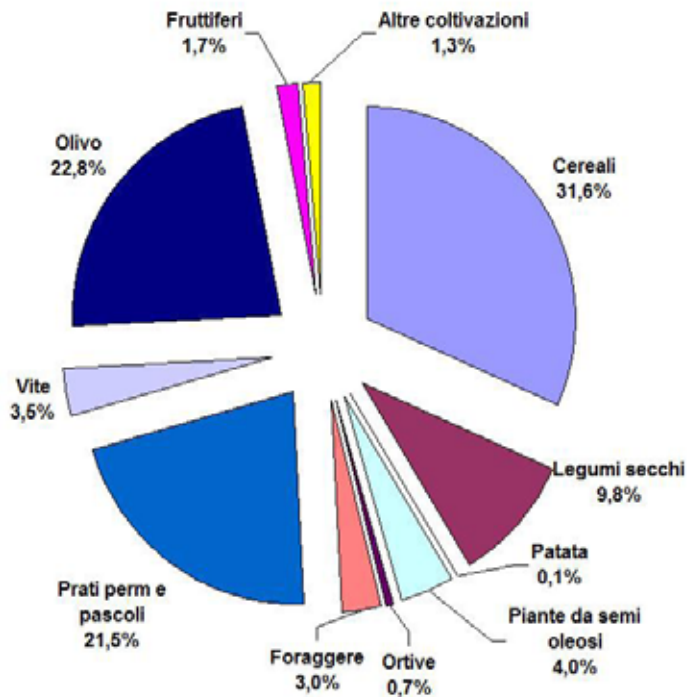
Dalla tabella 1 è possibile rilevare come la maggior parte delle coltivazioni biologiche realizzate nella provincia di Perugia sia rappresentata dai cereali (4.680 ha, 1,8% della SAU), dai prati permanenti e pascoli, (3.293 ha, 1,3% della SAU) e dall'olivo (3.324 ha, 1,3%). Anche nella provincia di Terni i cereali, i prati permanenti e i pascoli e gli olivi sono le colture più praticate in biologico e occupano rispettivamente una superficie di 1.216, 729 e 928 ha. La situazione provinciale si riflette ovviamente sulla regione, dove sono 5.896 gli ettari coltivati a cereali biologici, 4.022 quelli destinati a prati e pascoli permanenti biologici e 4.252 gli ettari occupati da olivi condotti in biologico.

Tabella 1 – Coltivazioni biologiche in Umbria e sue province

Coltivazioni	Perugia		Terni		Umbria	
	v.a.	% SAU	v.a.	% SAU	v.a.	% SAU
Cereali	4.680	1,8	1.216	1,8	5.896	1,8
Legumi secchi	1.538	0,6	300	0,4	1.838	0,6
Patata	10	0	0	0	10	0
Piante da semi oleosi	509	0,2	230	0,3	739	0,2
Ortive	48	0	79	0,1	127	0
Foraggiere	390	0,2	169	0,2	559	0,2
Prati perm e pascoli	3.293	1,3	729	1	4.022	1,2
Vite	488	0,2	166	0,2	654	0,2
Olivo	3.324	1,3	928	1,3	4.252	1,3
Fruttiferi	243	0,1	84	0,1	327	0,1
Altre coltivazioni	232	0,1	11	0	243	0,1

Dal grafico 3 è possibile vedere la ripartizione delle colture biologiche praticate a livello regionale. Questo conferma quanto detto in precedenza riguardo al numero delle aziende, ossia un'elevata presenza di cereali condotti in biologico, che rappresentano il 31,6% delle colture biologiche realizzate, di prati permanenti e dei pascoli, che occupano il 21,5% della superficie biologica, e infine dell'olivicoltura biologica, che occupa il 22,8% della superficie condotta con tale metodo.

Grafico 3 – Ripartizione della superficie biologica in Umbria



La tabella 2 mette a confronto la situazione regionale e nazionale relativamente alla percentuale della SAU condotta in biologico per le diverse colture. Questa percentuale assume valori più elevati a livello umbro, rispetto alla situazione nazionale, per i legumi secchi, l'olivo, i prati permanenti e i pascoli. Discorso inverso per le foraggere, la vite e i fruttiferi, dove la percentuale della SAU gestita in biologico è più elevata in Italia che in Umbria. Facendo riferimento all'ultima riga della tabella si può notare come la SAU biologica in Umbria sia meno incidente rispetto a quanto accade in Italia (5,7% contro 6,7%).

Tabella 2 – Confronto Umbria-Italia, percentuale SAU biologica

<i>Coltivazioni</i>	<i>Umbria</i>	<i>Italia</i>
Cereali	1,8	1,7
Legumi secchi	0,6	0,2
Patata	0	0
Barbabietola	n.d.	0
Piante da semi oleosi	0,2	0,1
Ortive	0	0,1
Foraggere	0,2	0,6
Prati perm. e pascoli	1,2	0,3
Vite	0,2	1
Olivo	1,3	0,2
Agrumi	n.d.	0,4
Fruttiferi	0,1	1,3
Altre coltivazioni	0,1	0,1
<i>Totale SAU Bio</i>	<i>5,7</i>	<i>6,7</i>

Il dato, letto insieme a quello relativo al numero delle aziende agricole con superfici biologiche, evidenzia la presenza in Umbria di aziende con una superficie biologica più ridotta rispetto a quanto accade a livello nazionale.

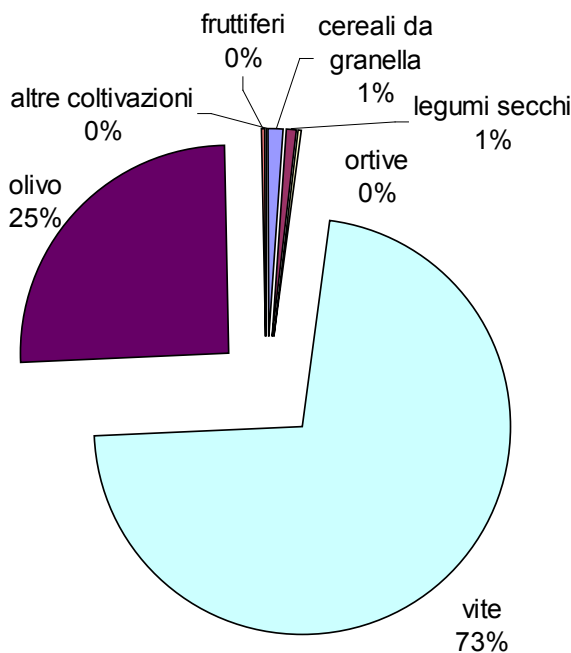
6.3. Produzioni a denominazioni d'origine

Le aziende umbre che utilizzano il terreno per coltivazioni DOP e IGP, compresa la vite per le produzioni DOC e DOCG, sono 2.873 ossia il 7,9% del totale; in particolare sono 1.792 nella provincia di Perugia (6,8 %) e 1.081 in quella di Terni (10,9%). I comuni dove queste sono più diffuse sono Marsciano (198), Montefalco (189), Castel Viscardo (202) e Orvieto (323); i comuni in cui la loro percentuale, in relazione al numero di aziende totali, è più elevata sono Allerona (40,9 %), Castel Viscardo (56,4 %) e Orvieto (41,3 %).

Dalla situazione nazionale emerge che sono 152.012 le aziende che utilizzano il terreno per coltivazioni DOP e IGP, pari al 9,4% del totale. Si nota

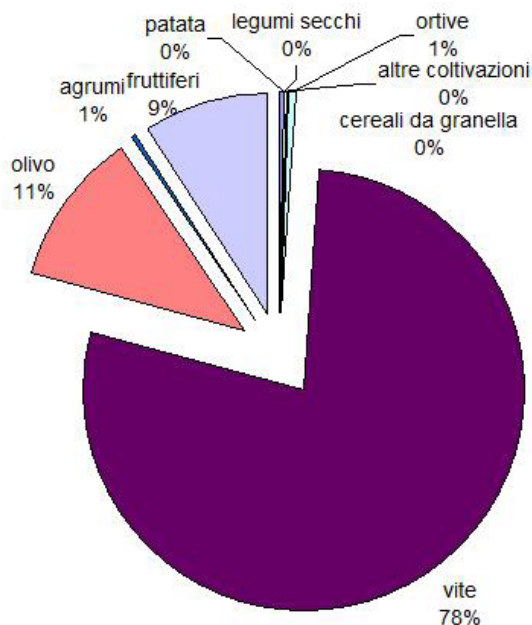
quindi una differenza dell'1,5% a svantaggio della regione Umbria; se però si confronta il dato nazionale con quello relativo alle due diverse provincie si vede che in realtà la provincia di Terni ha una percentuale più alta di aziende che utilizzano il terreno per coltivazioni DOP e IGP.

Grafico 4 – Ripartizione delle aziende umbre con superfici destinate a produzioni DOP e IGP per coltivazione praticata



Come si può notare dal grafico 4, quasi la totalità delle aziende umbre con terreni destinati alle denominazioni di origine coltivano vite (73%) e olivo (25%); le altre produzioni risultano di importanza marginale. Dal grafico 5 si può osservare che la coltivazione della vite per le produzioni di qualità assume una notevole importanza anche a livello nazionale. A questo livello si riduce la percentuale di aziende che hanno terreni destinati alla coltivazione di olivo per produzioni DOP e IGP a vantaggio soprattutto dei fruttiferi, che acquistano un'importanza significativa.

Grafico 5 – Ripartizione delle aziende umbre con superficie destinata a produzioni DOP e IGP per coltivazione praticata



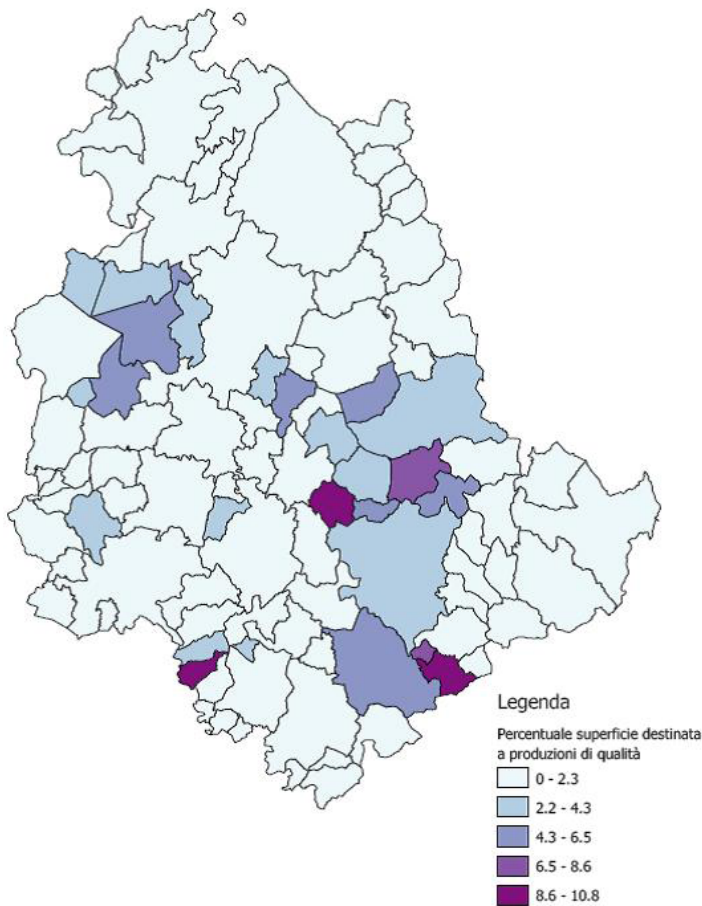
Sono 8.129 gli ettari destinati alle produzioni di qualità (DOP, IGP e vini DOC e DOCG) nella provincia di Perugia, mentre sono 3.987 nella provincia di Terni, per un totale di 12.117 ettari in Umbria, pari al 3,7% della SAU. Tale situazione si conferma anche a livello nazionale, dove sono 460.197 gli ettari destinati alle produzioni di qualità, pari al 3,7% del totale.

I comuni umbri dove si conta la maggior parte dei terreni destinati alle produzioni di qualità sono Marsciano (541,82 ha), Montefalco (863,74 ha) e Orvieto (1.457,46 ha). I comuni dove la percentuale di SAU destinata alla realizzazione di produzioni di qualità è più elevata sono (figura 2) Torgiano (22,2 %) e Castel Viscardo (38,9 %).

Esistono anche comuni dove non sono presenti terreni destinati alle produzioni DOP e IGP.

Figura 2 - Percentuale di terreni destinati alla realizzazione di produzioni di qualità nei comuni dell'Umbria

Percentuale superficie destinata a produzioni di qualità



In particolar modo, dalla tabella 3 è possibile evidenziare che la maggior parte delle superfici destinate a DOP o IGP in Umbria è rappresentata da vigneti, con 7.512 ha (il 2,3% della SAU) destinati alla produzione dei vari vini di qualità umbri, e oliveti, con 3.968 ha (pari all'1,2% della SAU), grazie alla presenza dell'”Olio DOP Umbria”. Seguono i cereali e i legumi secchi, con la “Lenticchia di Castelluccio IGP”.

Tabella 3 – Superfici destinate a coltivazioni DOP & IGP in Umbria

<i>Coltura</i>	<i>Perugia</i>		<i>Terni</i>		<i>Umbria</i>	
	<i>v.a.</i>	<i>% SAU</i>	<i>v.a.</i>	<i>% SAU</i>	<i>v.a.</i>	<i>% SAU</i>
Cereali	301	0,1	33	0	334	0,1
Legumi secchi	215	0,1	0	0	215	0,1
Ortive	2	0	63	0,1	65	0
Vite	4.465	1,7	3.048	4,4	7.512	2,3
Olivo	3.125	1,2	844	1,2	3.968	1,2
Agrumi	0	0	0	0	0	0
Fruttiferi	21	0	0	0	21	0
Altre coltivazioni	1	0	0	0	1	0

Rispetto alla situazione italiana (tabella 4), in Umbria si registra una maggior presenza di terreni coltivati a olivo e legumi secchi destinati alle produzioni di qualità. Invece, per quanto riguarda frutteti e vigneti, il discorso si inverte poiché se ne registra una percentuale più ridotta.

Tabella 4 – Confronto Umbria-Italia: percentuale di SAU destinata a produzioni di qualità

<i>Coltivazioni</i>	<i>Umbria</i>	<i>Italia</i>
Cereali	0,1	0,1
Legumi secchi	0,1	0
Patata	n.d.	0
Barbabietola	n.d.	0
Piante da semi oleosi	n.d.	0
Ortive	0	0
Foraggiere	n.d.	0
Prati perm. e pascoli	n.d.	0
Vite	2,3	2,5
Olivo	1,2	0,6
Agrumi	n.d.	0
Fruttiferi	0	0,3
Altre coltivazioni	0	0

Il grafico 6 mostra la ripartizione dei terreni destinati alla coltivazione di produzioni di qualità in Umbria. La maggior parte della superficie è occupata da vigneti (62%) e da oliveti (32,7%). Confrontando la situazione regionale con quella nazionale, nel grafico 7, si nota che in Umbria la presenza della vite destinata a produzioni di qualità è più limitata che a livello nazionale. Il discorso si inverte per l'olivo che si dimostra una coltura fortemente radicata in Umbria, poiché il 32% della superficie umbra destinata a produzioni di qualità è occupata da questa coltura, contro il 16,8 % di quella nazionale. Invece, a livello regionale solo lo 0,2% della superficie destinata a produzioni di qualità è dedicata ai fruttiferi, contro il 9% di quella nazionale.

Grafico 6 – Ripartizione della superficie destinata a produzioni di qualità in Umbria

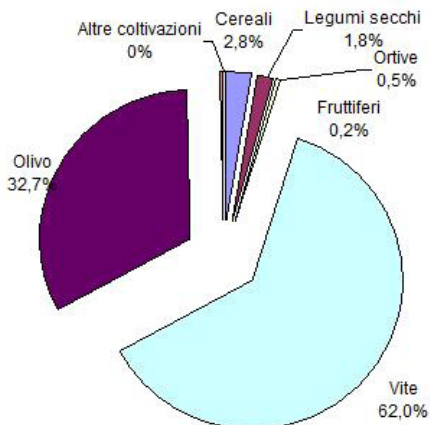
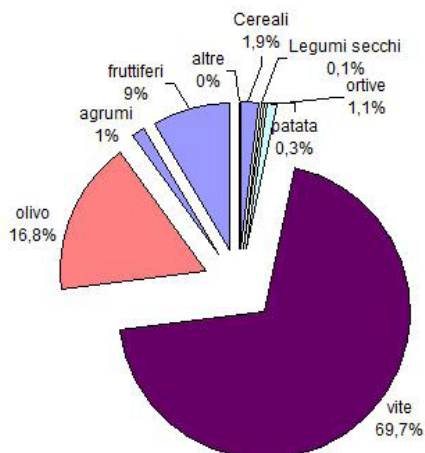


Grafico 7 – Ripartizione della superficie destinata a produzioni di qualità in Italia



6.4. Allevamento in biologico

6.4.1. Bovini

In Umbria si contano 81 allevamenti biologici di bovini, il 3% di quelli presenti a livello regionale, 57 nella provincia di Perugia e 24 in quella di Terni. I comuni dove si registra il maggior numero di allevamenti biologici sono Gubbio (11) e Spoleto (7). Ammontano a 2.132 i capi bovini allevati in biologico nella provincia di Perugia (4,4% del totale), mentre a 796 quelli allevati nella provincia di Terni (6,8%), per un totale di 2.928 capi (4,8% dei bovini totali) in Umbria. Elevate presenze di bovini allevati in biologico si registrano a Gubbio (371 capi), Norcia (286 capi), Spoleto (549 capi) e San Venanzo (309 capi), mentre le più alte concentrazioni di bovini allevati in biologico si riscontrano a Costacciaro (42,7%), Ficulles (45,5%), Parrano (68,4%) e San Venanzo (37,3%) (figura 3).

Il rapporto capi/azienda per gli allevamenti condotti in biologico è pari a 37,4 nella provincia di Perugia e 33,1 nella provincia di Terni, per un totale di 36,1 a livello regionale.

Figura 3 – Percentuale di capi bovini allevati con metodo biologico



6.4.2. Equini

Gli allevamenti equini biologici in Umbria sono 50, 31 nella provincia di Perugia e 19 in quella di Terni, corrispondenti al 3,6% degli allevamenti equini presenti sul territorio regionale. I comuni in cui sono presenti più allevamenti sono Foligno (4) e Gubbio (6).

Il 4,5% dei capi equini della provincia di Perugia sono condotti in biologico (233), la percentuale sale a 12,5 nella Provincia di Terni (190 capi), per un totale di 423 capi in Umbria, pari al 6,4% del totale dei capi equini. I comuni dove l'allevamento biologico degli equini è più praticato sono Gubbio (77 capi) e Narni (94 capi). Il rapporto capi/azienda per gli equini allevati in biologico a livello provinciale è pari a 8,5.

6.4.3. Ovini

Gli allevamenti ovis biologici della provincia di Perugia sono 50, il 4,5% degli allevamenti ovis presenti, mentre nella provincia di Terni sono 21, il 5,7%; a livello regionale, quindi, si contano 71 allevamenti, pari al 4,8% degli allevamenti ovis regionali.

I capi ovis allevati in biologico nella provincia di Perugia sono 6.700 (8,4% del totale), mentre nella provincia di Terni sono 1.723 (6,3% del totale). In totale sono 8.423 i capi ovis allevati in biologico in Umbria, pari a circa l'8% del totale. I comuni dove l'allevamento biologico di ovis è più praticato sono Cascia (699 capi), Collazzone (700 capi), Montone (700 capi) e Norcia (1.992 capi). Le percentuali più elevate di ovis condotti in biologico si rilevano a Collazzone (74,7% dei capi presenti sono condotti in biologico), Montone (69,7%) e San Gemini (39,3%).

Il rapporto capi/azienda per gli allevamenti ovis biologici è pari a 118,6 a livello regionale, 134 nella provincia di Perugia e 82 in quella di Terni.

6.4.4. Caprini

Gli allevamenti caprini biologici in Umbria sono 16 (il 6,6 % degli allevamenti caprini totali); in particolare sono 11 nella provincia di Perugia e 5 in quella di Terni. Invece, i capi caprini allevati in biologico nella provincia di Perugia sono 237, mentre quelli allevati nella provincia di Terni sono 81, per un totale di 318 capi, pari al 10,1% dei capi caprini allevati. L'allevamento biologico di caprini si concentra solo in particolari comuni, come Cascia

(93 capi, il 44,9% del totale), Gualdo Tadino (40 capi, pari al 65,6%), Norcia (30 capi, il 27,5% del totale), Baschi (25 capi, ossia il 69,4% del totale) e San Gemini (con 33 capi, la totalità).

Il rapporto capi/azienda assume un valore pari a 21,5 nella provincia di Perugia e 16,2 in quella di Terni, per un totale pari a 19,9.

6.4.5. Suini

Gli allevamenti suini biologici in Umbria sono 14; in particolare, nella provincia di Perugia se ne contano 9 mentre in quella di Terni 5, rispettivamente l'1,5 e il 3,4% del totale degli allevamenti suini presenti.

Solo il 2,4% dei capi suini allevati nella Provincia di Perugia sono allevati con metodo biologico (4.211 capi), percentuale che sale a 2,7 nella provincia di Terni (390 capi). Quindi, in totale sono 4.601 i capi suini allevati in biologico, pari al 2,4% dei suini allevati in Umbria. L'allevamento in biologico assume importanza solo nei comuni di Foligno (1.000 capi, il 92% del totale), Marsciano (1.891 capi, l'8,5% del totale) e Orvieto, con 339 capi (l'83,1 % del totale).

Il rapporto capi/azienda a livello regionale assume un valore piuttosto elevato, ossia 328,6, merito soprattutto della situazione nella provincia di Perugia, pari a 468; invece, in quella di Terni il rapporto è pari a 78.

6.4.6. Avicoli

Gli allevamenti avicoli biologici in Umbria sono 12, ripartiti equamente tra le provincie di Terni e di Perugia, il 2,2 % di quelli totali. Nella provincia di Perugia vengono allevati 114.180 capi avicoli biologici (2,7% del totale) e 47.760 nella provincia di Terni (3,1%). In totale sono 161.940 i capi avicoli biologici allevati in Umbria, corrispondenti al 2,8% del totale. In particolare, gli allevamenti e i capi biologici si concentrano nei comuni di Cannara (12.600 capi, il 98% del totale), Costacciaro (30 capi, la totalità), Marsciano (9.050 capi), Pietralunga (26.000 capi, ossia la totalità dei capi presenti), Valfabbrica (66.000 capi, il 20%), Acquasparta (24.102 capi, il 21%), Amelia (70 capi, lo 0,01%), Guardea (20 capi, la totalità), Montecastrilli (23.500 capi, ossia il 27%), Narni (50 capi, lo 0,3%) e San Venanzo (18 capi, lo 0,01%).

Il rapporto capi/azienda a livello regionale è pari a 13.495; in particolare, nella provincia di Perugia assume un valore pari a 19.030 e nella provincia di Terni 13.495.

6.4.6. Conigli

Solo 2 allevamenti biologici nella provincia di Terni, con 14 capi ad Amelia e 30 a Narni.

6.4.7. Confronti

La tabella 5 riassume, in percentuale, gli allevamenti e i capi per le diverse specie allevate con il sistema biologico nelle due provincie umbre. Essa mostra che nella provincia di Terni vi è tendenzialmente una percentuale più alta sia di allevamenti che di animali condotti in biologico. In generale, i caprini sono la specie che fa registrare la percentuale più alta di allevamenti e capi allevati in biologico.

Tabella 5 – Allevamento biologico delle varie specie in Umbria

Specie	Perugia		Terni		Umbria	
	% allev.	% capi	% allev.	% capi	% allev.	% capi
Bovini	2,8	4,4	3,6	6,7	3	4,8
Equini	3	4,5	5,6	12,5	3,6	6,4
Ovini	4,5	8,4	5,7	6,3	4,8	7,9
Caprini	6,1	10,3	7,8	9,6	6,6	10,1
Suini	1,5	2,4	3,4	2,7	1,8	2,4
Avicoli	1,3	2,7	6,2	3,1	2,2	2,8
Conigli	0	0	44	11,2	44	0,3

Nella tabella 6 è possibile vedere il confronto tra allevamenti, capi e rapporto capi/azienda per allevamenti biologici in Umbria e in Italia. Si possono notare delle percentuali più elevate in Umbria per bovini, equini, caprini, suini e avicoli. In particolare, queste ultime due specie fanno registrare una netta differenza tra il dato regionale e quello nazionale, soprattutto nel caso del rapporto capi/azienda per gli avicoli. Valori più ridotti in Umbria si registrano invece per ovini e conigli.

Tabella 6 – Confronto Umbria-Italia per allevamento biologico, percentuali e rapporto capi/azienda

<i>Specie</i>	<i>% allevamenti bio</i>		<i>% capi bio</i>		<i>Capi/azienda</i>	
	<i>Umbria</i>	<i>Italia</i>	<i>Umbria</i>	<i>Italia</i>	<i>Umbria</i>	<i>Italia</i>
Bovini	3	3,9	4,8	4,2	36,1	47,6
Equini	3,6	3,3	6,4	5,9	8,5	8,7
Ovini	4,8	6,1	7,9	9,1	118,6	197,5
Caprini	6,6	5,7	10,1	9,8	19,9	65
Suini	1,8	3,9	2,4	1,2	328,6	105,7
Avicoli	2,2	3,7	2,8	1,7	13.495,00	3.234,90
Conigli	0,1	1,9	0,3	1,8	22	740

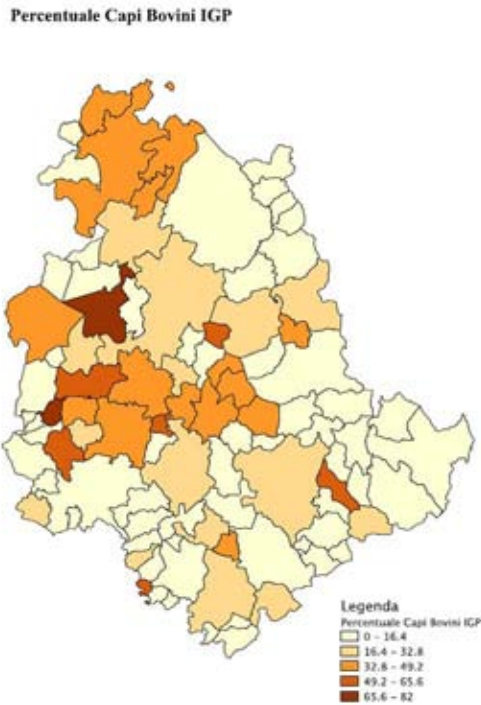
6.5. Allevamento per produzioni a denominazione di origine

6.5.1. Bovini

Gli allevamenti bovini per la realizzazione di produzioni a denominazione di origine sono 440 nella provincia di Perugia (il 21,9% del totale degli allevamenti bovini della provincia) e 142 in quella di Terni (il 21%), per un totale di 582 allevamenti, pari al 21,7% degli allevamenti bovini della regione. Si registrano 11.284 capi bovini nella provincia di Perugia e 4.141 nella provincia di Terni, per un totale di 15.425 capi, pari al 25,5 % dei bovini allevati in Umbria. A livello di singoli comuni (figura 4), le realtà in cui si registra il maggior numero di capi destinati alle produzioni di qualità sono Assisi (856 capi), Castiglione del Lago (754 capi), Gubbio (1.122 capi), Perugia (840 capi), Spoleto (1.028 capi). Invece le percentuali più elevate di bovini destinati alle produzioni di qualità si trovano a Fratta Todina (63%), Magione (68%), Piegara (61,7%), Montegabbione (62,4%), Fabro (96,4%) e Monteleone d'Orvieto (82,2%).

Il rapporto capi/azienda in questo caso assume un valore pari a 25,6 nella provincia di Perugia e 29,2 nella provincia di Terni, per un totale regionale di 26,5.

Figura 4 - Percentuale di bovini destinati alla realizzazione di produzioni di qualità (DOP & IGP)



6.5.2. Ovini

Gli allevamenti ovini biologici nella provincia di Perugia sono 8 mentre in quella di Terni sono 3, corrispondenti rispettivamente allo 0,7% e 0,8% degli allevamenti di ovini presenti.

Per quanto riguarda invece i capi, sono 2.112 i capi ovini allevati nella provincia di Perugia in questo modo, mentre sono 505 nella provincia di Terni, per un totale di 2.617 capi in Umbria. In particolar modo i comuni che possiedono il maggior numero di capi ovini per produzioni di qualità sono Castiglione del Lago (2.010 capi, il 44% dei capi presenti) e Orvieto (480 capi, il 15,2%).

Il rapporto capi/azienda assume un valore di 237,9 a livello regionale; in particolare questo è pari a 264 nella provincia di Perugia e 168,3 in quella di Terni.

6.5.3. Suini

Si contano 71 allevamenti suini destinati alla realizzazione di produzioni di qualità, il 9,4% degli allevamenti suini presenti; in particolare, 67 sono nella provincia di Perugia e solo 4 in quella di Terni. Per quanto riguarda i capi, questo rappresenta un settore estremamente importante. Sono infatti 133.147 i suini allevati per questo scopo nella provincia di Perugia (il 75,8% del totale) e 8.474 nella provincia di Terni (il 58,3%), per un totale di 141.621 suini in Umbria (74,5%). Questa forma di allevamento si concentra in alcuni comuni dove spesso la totalità degli animali allevati è destinata a questo scopo, come nel caso di Bastia, Collazzone, Deruta, Foligno, Massa Martana, Piegaro, Torgiano, Tuoro sul Trasimeno.

Il rapporto capi/azienda in questo caso assume un valore particolarmente elevato: 1.987,3 capi per azienda nella provincia di Perugia, 2.118,5 in quella di Terni e 1.994,7 come media regionale.

6.5.4. Confronti

Nella tabella 7 è riportata la situazione riguardante i capi, gli allevamenti e il rapporto capi/azienda relativamente all'allevamento per la produzione di prodotti di qualità, ossia DOP & IGP. Possiamo vedere come le percentuali più alte si registrino nei bovini, grazie alla presenza del "Vitellone Bianco dell'Appennino Centrale", e nei suini grazie al "Prosciutto di Norcia IGP".

Tabella 7 – Allevamento per produzioni di qualità DOP e IGP delle varie specie in Umbria

Specie	Perugia		Terni		Umbria	
	% allev.	% capi	% allev.	% capi	% allev.	% capi
Bovini	21,9	23,2	21	34,8	21,7	25,5
Equini	0	0	0	0	0	0
Ovini	0,7	2,6	0,8	1,8	0,7	2,4
Caprini	0	0	0	0	0	0
Suini	11	75,8	2,7	58,3	9,4	74,5
Avicoli	0,2	2,9	1	0,2	0,4	2,1
Conigli	0	0	0	0	0	0

La tabella 8 riporta il confronto tra Umbria e Italia. In Umbria si registra una maggiore percentuale di allevamenti bovini e avicoli per la produzione di prodotti di qualità, mentre il discorso si inverte per gli ovini. Sempre in tabella 8, è possibile vedere come la percentuale di capi bovini destinati alla realizzazione di produzioni di qualità sia più elevata in Umbria che in Italia. Il discorso si inverte per gli ovini, i caprini e i suini; in particolare a livello nazionale si registra il 40,6% di capi ovini destinati alla realizzazione di produzioni di qualità, contro il 2,4% della situazione regionale. Il rapporto capi/azienda per i bovini è più elevato in Italia che in Umbria, così come quello degli ovini e dei suini.

Non si registrano allevamenti o capi caprini destinati alla realizzazione di produzioni di qualità DOP e IGP.

Tabella 8 – Confronto Umbria-Italia per allevamento per produzioni di qualità DOP e IGP, percentuali e rapporto capi/azienda

Specie	% allevamenti bio		% capi bio		Capi/azienda	
	Umbria	Italia	Umbria	Italia	Umbria	Italia
Bovini	21,7	13,9	25,5	22,2	26,5	71,8
Ovini	0,7	20,1	2,4	40,6	237,9	267,9
Caprini	0	0,4	0	0,7	0	62,1
Suini	9,4	10,1	74,5	77,3	1994,7	2731,3
Avicoli	9,4	0,5	2,1	0,8	61500	10369,9
Conigli	0	0	0	0	0	0

6.6. Considerazioni

L'analisi condotta nel presente capitolo relativamente alle produzioni di qualità ha evidenziato diverse caratteristiche che contraddistinguono l'agricoltura umbra rispetto a quella nazionale.

Innanzitutto, bisogna considerare che le aziende biologiche umbre sono, in percentuale, più numerose rispetto a quanto accade a livello nazionale e che sono maggiormente orientate alla coltivazione di olivo.

L'allevamento biologico, sempre in proporzione, interessa un maggior numero di capi rispetto a quanto accade in Italia, anche se le aziende sono meno numerose.

La realizzazione di prodotti a denominazione di origine è molto importante in Umbria ed è incentrata sull'olio di oliva, sul vino e sui legumi.

L'allevamento di animali per produzioni a denominazione risulta essere, in proporzione, più importante in Umbria che in Italia, visto le numerose produzioni di qualità realizzate.

Tale situazione evidenzia un forte legame delle aziende umbre con l'ambiente e il territorio, che vengono sfruttati come leva per poter ottenere un maggiore riconoscimento da parte del consumatore.

La produzione di prodotti di qualità all'interno del territorio umbro rappresenta un aspetto di cruciale importanza da tutelare e da incentivare.

Questo va a vantaggio sia del comparto agroalimentare, poiché dà la possibilità all'agricoltura di recuperare valore aggiunto all'interno della filiera e di rendere più remunerativa l'attività dell'imprenditore, sia dei settori ad esso connessi, tra cui soprattutto il turismo, che si avvantaggia degli aspetti enogastronomici del territorio. Inoltre, ne hanno giovamento anche gli aspetti connessi alla sostenibilità ambientale dell'attività agricola.

CAPITOLO 7.

I giovani agricoltori e le loro aziende.

Andrea Marchini

Chiara Riganelli

CAPITOLO 7.

I giovani agricoltori e le loro aziende.

Andrea Marchini
Chiara Riganelli

La tematica dei giovani agricoltori e del loro insediamento in agricoltura rappresenta da sempre una questione strategica legata alla necessità di favorire il ricambio generazionale in un'agricoltura con elevato grado d'invecchiamento degli operatori.

I dati del 6° censimento ISTAT ci permettono di avere un quadro della situazione, attraverso una matrice di dati articolati per "fasce di età del capo azienda" che possono essere incrociati con diversi aspetti relativi all'azienda. Nella prima parte di questo capitolo verranno quindi prese in esame alcune delle informazioni più rilevanti e presentate in base a sette classi di età.

La seconda parte del capitolo sarà invece dedicata all'analisi delle aziende dei "giovani agricoltori in Umbria", a partire dai microdati delle aziende che al momento del censimento avevano un capo azienda di età inferiore o uguale a 40 anni. Limite che rappresenta un punto di riferimento per l'accesso alle provvidenze previste dal Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale.

7.1. La situazione dell'Umbria nel contesto nazionale

Per analizzare le problematiche dell'età dei conduttori nella tabella 1 è stata riportata la distribuzione in valori assoluti delle aziende per 7 classi di età, individuate a partire dalle 13 classi proposte dall'ISTAT per il territorio nazionale. Nella tabella 2 invece gli stessi dati sono proposti in valori percentuali relativi ad ogni territorio.

Un primo aspetto di rilievo è rappresentato da una maggiore concentrazione di aziende nelle classi età del capo azienda compresa tra i 55-64 anni. Inoltre, le aziende gestite da agricoltori con meno di 45 anni presentano una percentuale notevolmente ridotta rispetto a quelle gestite dagli over 45.

Tale situazione si ritrova con maggiore enfasi nella regione Umbria, dove solo un 9% dei capo azienda ha un'età compresa tra 35-44 anni, contro un 24% e un 23% rispettivamente delle classi 55-64 anni e 65-74 anni. Il fenomeno poi risulta particolarmente accentuato nella Provincia di Terni.

Un ulteriore confronto è quello che può essere fatto fra l'Umbria e le altre regioni d'Italia. Prendendo come riferimento la fascia 35-44 anni

della Tab. 2 le regioni che mostrano una più alta percentuale di aziende sono il Trentino Alto Adige (18%), la Lombardia (16%) e il Piemonte (16%). L'Umbria, viceversa si posiziona fra le regioni con una percentuale più bassa, insieme a Marche e Friuli-Venezia Giulia. Parimenti, in tali regioni si riscontra la più alta concentrazione delle aziende nelle classi più alte.

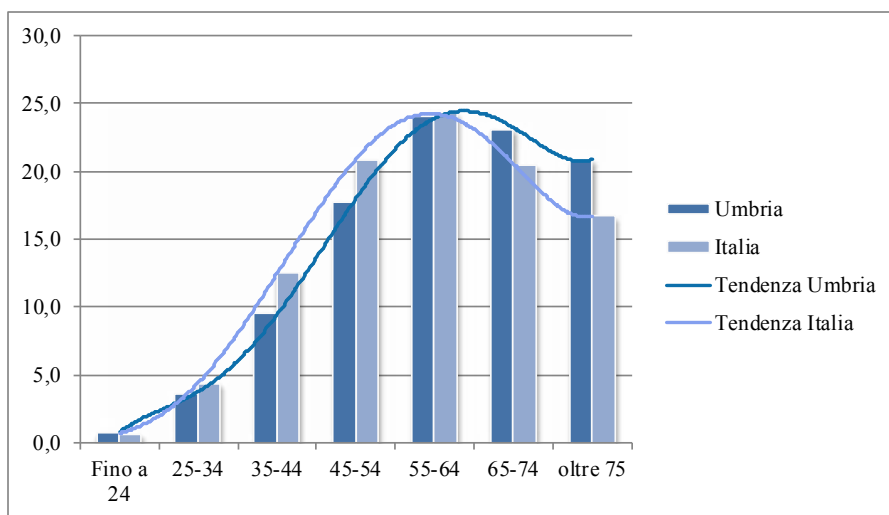
In altri termini, i livelli di invecchiamento dei conduttori di aziende in Umbria sono decisamente superiori alla media nazionale con punte da record in alcune classi di età. Ad esempio l'incidenza di 65-75enni che gestiscono un'azienda agraria in Umbria è seconda solo alla situazione del Friuli, mentre l'incidenza degli ultra settantacinquenni è seconda solo a quella delle Marche.

I dati quindi indicano una generale difficoltà di un ricambio generazionale nelle realtà aziendali dell'Umbria.

Gli aspetti appena discussi possono essere visualizzati anche nella figura 1. Se immaginiamo la curva di frequenza delle classi di età, questa sale fino a 54 anni, raggiunge il picco nella fascia 55-64, per poi riscendere lentamente e di poco nelle ultime due fasce. Il grafico permette inoltre di visualizzare la situazione dell'Umbria rispetto alla situazione media nazionale.

Dal confronto si osserva come la curva di frequenza delle classi a

Figura 1 – Tendenza delle fasce di età: confronto fra la situazione umbra e quella italiana.



livello nazionale sia più spostata verso sinistra rispetto a quella regionale.

Il fenomeno pone interrogativi circa le caratteristiche delle aziende sia in termini di dimensioni economica che di processi produttivi realizzati. In tale direzione di analisi è stato preso in esame l'orientamento tecnico economico (OTE) delle aziende umbre e la loro dimensione economica (UDE), entrambi articolati per classi di età (tabella 3, 4, 5 e 6). Dall'analisi delle OTE, nelle tabelle 3 e 4 è possibile vedere come ci sia maggiore concentrazione dei giovani nelle aziende zootecniche specializzate e ortofloricole, così come i conduttori in età più avanzata si concentrino negli ordinamenti vegetali e misti. In particolare, dai dati in tabella 4 si vede come gli over 55 siano maggiormente presenti nelle aziende specializzate in cereali e piante oleaginose e proteaginose, oltre che in colture permanenti, fra cui viticoltura e olivicoltura emblematica nella tradizione agricola umbra.

Nelle tabelle 5 e 6 l'analisi è presentata in relazione alla dimensione economica delle aziende. L'aspetto che emerge è una maggiore incidenza di capi-azienda over 55 nelle aziende medio-piccole, dove ovviamente è più difficile l'inserimento di giovani ed il ricambio generazionale. A titolo di esempio, le aziende con classe economica 0,01-1.999,99 euro hanno una percentuale pari al 26% di conduttori con età compresa tra 65-74 anni, seguita da quella della fascia 55-64 anni pari al 25%. Considerando inoltre come il 23% nella classe ha un'età che supera i 75 anni, gli over 55, in totale, sono circa i $\frac{3}{4}$ delle 12.647 aziende della classe economica considerata. Il fenomeno è diametralmente opposto all'aumentare delle dimensioni.

In sintesi si può quindi sottolineare la presenza di giovani soprattutto nelle aziende di dimensioni medio-grande, in quelle quindi dove maggiore è la possibilità di realizzare percorsi di sviluppo e generare valore aggiunto. Nella restante parte di aziende, pressoché frammentata, è più facile riscontrare manager con età più avanzata.

7.2. I giovani agricoltori in umbria

Nelle tabelle 7 e 8 sono riportati i dati in merito al numero di aziende, agli ettari di SAU e agli euro di Produzione Standard, totali e rela-

tivi ai giovani agricoltori (con età minore o uguale a 40 anni), rispettivamente in termini di orientamento tecnico-economico e di classi di dimensione economica.

La tabella 7 ci propone una situazione dei giovani capo azienda che in parte abbiamo già conosciuto nella precedente sezione.

Anche in questo caso si riscontrano basse percentuali di insediamento giovanile nelle realtà umbre. Nel complesso i 3.182 giovani gestiscono l'8,8% delle aziende, il 14% della SAU regionale e producono il 16,5% del fatturato standard dell'Umbria. Attorno a questi valori medi si nascondono casi di particolare interesse.

Nel caso delle attività di allevamento l'incidenza dei giovani è più significativa rispetto a quella delle attività vegetali e miste.

Le percentuali di aziende, SAU e Produzione Standard gestite dai giovani possono inoltre essere confrontate tra loro. In questo modo è possibile notare come, pur essendoci una certa omogeneità, si riscontrano valori sempre più alti della SAU e della Produzione Standard rispetto a quelli delle aziende, così come una maggiore concentrazione nelle aziende zootecniche.

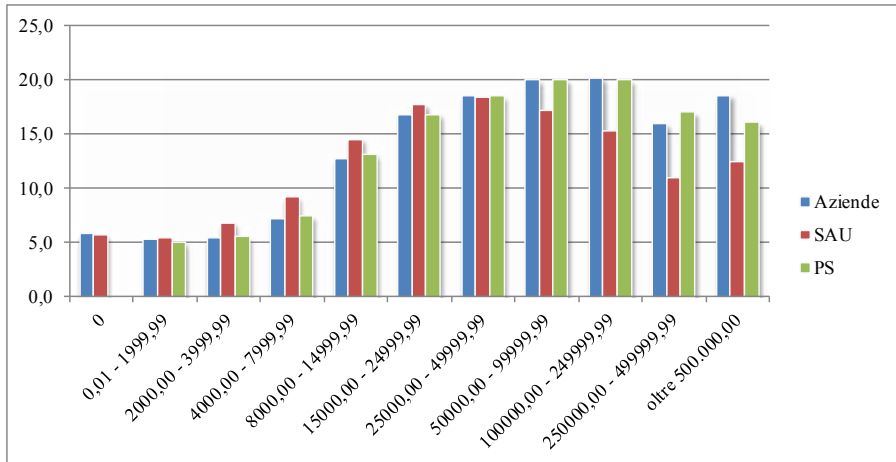
A titolo di esempio possiamo vedere nell'OTE "Bovini - orientamento latte" una percentuale di aziende dirette da giovani pari al 20%, percentuale che poi diventa del 22% se si considerano gli ettari di SAU e del 21% per la Produzione Standard.

Un ragionamento analogo può essere fatto relativamente all'OTE "Ovini, caprini ed altri erbivori": in questo caso la percentuale di aziende con capo azienda giovane è del 21%, con una SAU del 20% e Produzione Standard del 23%.

In tabella 8 vengono analizzate le frequenze dei giovani agricoltori in termini di Aziende, SAU e PS, in relazione alla classe di dimensione economica. In figura 2 viene riportato il grafico relativo alle percentuali di questa ultima configurazione.

Dalla lettura del grafico emerge come le percentuali più interessanti si posizionano nella fascia da 15.000,00 a 249.999,99. Questi dati confermano ancora una volta come ci sia una tendenza di inserimento giovanile in aziende agricole medie e medio-grandi della regione, dimensioni che nelle classi più grandi di aziende si riducono in termini di SAU a causa dei processi di produzione che le caratterizzano (suinocoltura, allevamenti avicoli).

Figura 2 – Presenza dei giovani agricoltori in Umbria: % aziende, SAU e PS in relazione alla classe di dimensione economica.



7.3. Considerazioni di sintesi

Dall'analisi dei dati emergono elementi che caratterizzano l'agricoltura umbra in termini di età dei conduttori, e che sottolineano il forte invecchiamento dei conduttori; fenomeno secondo solo al Friuli e alle Marche. L'inserimento di giovani diviene quindi strategico per assicurare una vitalità all'intero sistema regionale.

In tale ambito va sottolineato che l'agricoltura mostra un rinnovato fascino legato agli aspetti multifunzionali che il settore primario è in grado di esprimere e alle possibilità offerte dai processi di integrazione verticale e di differenziazione produttiva trainati dalle mutate esigenze e gusti del consumatore. L'analisi delle principali caratteristiche delle aziende condotte da giovani evidenzia infatti la presenza di imprese vitali, sostenibili dal punto di vista economico, che escono dal nansismo dell'assetto poderale storico dell'agricoltura umbra e puntano su maggiori livelli di specializzazione produttiva. La rilevanza del ricambio generazionale e del suo sostegno pertanto è strettamente legata alla possibilità di creare ed adottare innovazione e conoscenze specifiche necessarie per affrontare le sfide di una moderna competizione basata sul sistema delle conoscenze e sulla gestione delle risorse territoriali ed ambientali.

Tab. n. 1 – Et  del conduttore per partizione territoriale: numero di aziende

PARTIZIONE TERRITORIALE	ET� DEL CAPO AZIENDA (anni)							
	Fino a 24	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74	oltre 75	Totale
Piemonte	583	3.879	10.784	15.553	15.917	12.087	8.345	67.148
Valle d'Aosta	39	237	525	725	890	740	398	3.554
Liguria	155	944	2.975	4.273	4.696	4.120	3.045	20.208
Lombardia	714	3.545	8.765	12.384	12.864	9.883	6.178	54.333
Trentino Alto Adige	322	2.269	6.910	9.794	8.508	5.859	3.031	36.693
Veneto	591	3.572	12.254	23.641	28.709	26.779	23.838	119.384
Friuli-Venezia Giulia	128	756	2.196	3.996	5.423	5.573	4.244	22.316
Emilia-Romagna	324	2.415	8.094	14.509	16.950	16.329	14.845	73.466
Toscana	447	2.921	8.343	13.285	17.611	16.684	13.395	72.686
Umbria	269	1.332	3.493	6.439	8.746	8.389	7.576	36.244
<i>Perugia</i>	<i>211</i>	<i>1.023</i>	<i>2.605</i>	<i>4.741</i>	<i>6.233</i>	<i>5.982</i>	<i>5.522</i>	<i>26.317</i>
<i>Terni</i>	<i>58</i>	<i>309</i>	<i>888</i>	<i>1.698</i>	<i>2.513</i>	<i>2.407</i>	<i>2.054</i>	<i>9.927</i>
Marche	285	1.352	3.928	7.973	10.486	10.319	10.523	44.866
Lazio	567	3.864	11.235	20.341	26.797	20.621	14.791	98.216
Abruzzo	260	1.894	7.370	13.840	17.616	13.990	11.867	66.837
Molise	130	1.062	3.577	6.003	6.729	4.729	4.042	26.272
Campania	857	6.022	18.802	32.308	34.033	25.093	19.757	136.872
Puglia	1.471	9.940	33.241	57.872	68.236	57.498	43.496	271.754
Basilicata	303	2.283	6.915	11.557	12.877	9.559	8.262	51.756
Calabria	1.269	6.324	16.410	28.581	33.878	27.464	23.864	137.790
Sicilia	1.551	13.034	28.534	42.127	49.280	44.317	40.834	219.677
Sardegna	506	3.695	9.128	12.847	13.614	12.308	8.714	60.812
Italia	10.771	71.340	203.479	338.048	393.860	332.341	271.045	1.620.884

Tab. n. 2 – Et  del conduttore per partizione territoriale: aziende in valore percentuale rispetto alla totalit  della partizione territoriale.

PARTIZIONE TERRITORIALE	ET� DEL CAPO AZIENDA (anni)							
	Fino a 24	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74	oltre 75	Totale
Piemonte	0,9	5,8	16,1	23,2	23,7	18,0	12,4	100
Valle d'Aosta	1,1	6,7	14,8	20,4	25,0	20,8	11,2	100
Liguria	0,8	4,7	14,7	21,1	23,2	20,4	15,1	100
Lombardia	1,3	6,5	16,1	22,8	23,7	18,2	11,4	100
Trentino Alto Adige	0,9	6,2	18,8	26,7	23,2	16,0	8,3	100
Veneto	0,5	3,0	10,3	19,8	24,0	22,4	20,0	100
Friuli-Venezia Giulia	0,6	3,4	9,8	17,9	24,3	25,0	19,0	100
Emilia-Romagna	0,4	3,3	11,0	19,7	23,1	22,2	20,2	100
Toscana	0,6	4,0	11,5	18,3	24,2	23,0	18,4	100
Umbria	0,7	3,7	9,6	17,8	24,1	23,1	20,9	100
<i>Perugia</i>	<i>0,8</i>	<i>3,9</i>	<i>9,9</i>	<i>18,0</i>	<i>23,7</i>	<i>22,7</i>	<i>21,0</i>	<i>100</i>
<i>Terni</i>	<i>0,6</i>	<i>3,1</i>	<i>8,9</i>	<i>17,1</i>	<i>25,3</i>	<i>24,2</i>	<i>20,7</i>	<i>100</i>
Marche	0,6	3,0	8,8	17,8	23,4	23,0	23,5	100
Lazio	0,6	3,9	11,4	20,7	27,3	21,0	15,1	100
Abruzzo	0,4	2,8	11,0	20,7	26,4	20,9	17,8	100
Molise	0,5	4,0	13,6	22,8	25,6	18,0	15,4	100
Campania	0,6	4,4	13,7	23,6	24,9	18,3	14,4	100
Puglia	0,5	3,7	12,2	21,3	25,1	21,2	16,0	100
Basilicata	0,6	4,4	13,4	22,3	24,9	18,5	16,0	100
Calabria	0,9	4,6	11,9	20,7	24,6	19,9	17,3	100
Sicilia	0,7	5,9	13,0	19,2	22,4	20,2	18,6	100
Sardegna	0,8	6,1	15,0	21,1	22,4	20,2	14,3	100
Italia	0,7	4,4	12,6	20,9	24,3	20,5	16,7	100

Tab. n. 3 – Et  del conduttore per orientamento tecnico-economico: numero di aziende

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	ET� DEL CAPO AZIENDA (anni)							Totale
	Fino a 24	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74	oltre 75	
Cereali e piante oleaginose e proteaginose	58	242	606	1.079	1.437	1.485	1.607	6.514
Altri seminativi	30	184	487	867	903	804	768	4.043
Ortofloricoltura	7	33	69	62	48	33	23	275
Viticultura	15	99	265	493	683	789	706	3.050
Frutticoltura e agrumicoltura	3	13	28	56	89	76	48	313
Olivicoltura	46	230	793	1.706	2.696	2.552	2.209	10.232
Diverse combinazioni di colture permanenti	13	70	180	419	745	760	654	2.841
Bovini - orientamento latte	1	13	30	49	33	15	10	151
Bovini - orientamento allevamento e ingrasso	12	60	108	161	135	108	68	652
Bovini - latte, allevamento e ingrasso combinati	0	0	2	13	6	5	1	27
Ovini, caprini ed altri erbivori	16	90	201	235	233	146	80	1.001
Suini	1	11	29	32	24	17	7	121
Pollame	2	15	19	25	20	17	9	107
Vari granivori combinati	0	1	4	5	3	1	0	14
Policoltura	36	135	378	756	1.078	1.059	981	4.423
Poliallevamento ad orientamento erbivori	0	9	14	34	28	19	6	110
Poliallevamento ad orientamento granivori	0	5	5	10	11	5	2	38
Misto seminativi ed erbivori	11	47	87	109	119	99	48	520
Diverse combinazioni colture - allevamento	13	57	123	200	253	216	138	1.000
Non classificabili	5	18	65	128	202	183	211	812
TOTALE	269	1.332	3.493	6.439	8.746	8.389	7.576	36.244

Tab. n.4 – Et  del conduttore per orientamento tecnico-economico: aziende in valore percentuale rispetto alla totalit  dell'OTE

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	ET� DEL CAPO AZIENDA (anni)							
	Fino a 24	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74	oltre 75	Totale
Cereali e piante oleaginose e proteaginose	0,9	3,7	9,3	16,6	22,1	22,8	24,7	100
Altri seminativi	0,7	4,6	12,0	21,4	22,3	19,9	19,0	100
Ortofloricoltura	2,5	12,0	25,1	22,5	17,5	12,0	8,4	100
Viticultura	0,5	3,2	8,7	16,2	22,4	25,9	23,1	100
Frutticoltura e agrumicoltura	1,0	4,2	8,9	17,9	28,4	24,3	15,3	100
Olivicoltura	0,4	2,2	7,8	16,7	26,3	24,9	21,6	100
Diverse combinazioni di colture permanenti	0,5	2,5	6,3	14,7	26,2	26,8	23,0	100
Bovini - orientamento latte	0,7	8,6	19,9	32,5	21,9	9,9	6,6	100
Bovini - orientamento allevamento e ingrasso	1,8	9,2	16,6	24,7	20,7	16,6	10,4	100
Bovini - latte, allevamento e ingrasso combinati	0,0	0,0	7,4	48,1	22,2	18,5	3,7	100
Ovini, caprini ed altri erbivori	1,6	9,0	20,1	23,5	23,3	14,6	8,0	100
Suini	0,8	9,1	24,0	26,4	19,8	14,0	5,8	100
Pollame	1,9	14,0	17,8	23,4	18,7	15,9	8,4	100
Vari granivori combinati	0,0	7,1	28,6	35,7	21,4	7,1	0,0	100
Policoltura	0,8	3,1	8,5	17,1	24,4	23,9	22,2	100
Poliallevamento ad orientamento erbivori	0,0	8,2	12,7	30,9	25,5	17,3	5,5	100
Poliallevamento ad orientamento granivori	0,0	13,2	13,2	26,3	28,9	13,2	5,3	100
Misto seminativi ed erbivori	2,1	9,0	16,7	21,0	22,9	19,0	9,2	100
Diverse combinazioni colture - allevamento	1,3	5,7	12,3	20,0	25,3	21,6	13,8	100
Non classificabili	0,6	2,2	8,0	15,8	24,9	22,5	26,0	100
TOTALE	0,7	3,7	9,6	17,8	24,1	23,1	20,9	100

Tab. n. 5 – Et  del conduttore per classe di dimensione economica: numero di aziende.

CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (�)	ET� DEL CAPO AZIENDA (anni)							
	Fino a 24	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74	oltre 75	Totale
0	5	18	65	128	202	183	211	812
0,01 - 1.999,99	31	249	919	2.017	3.209	3.273	2.949	12.647
2.000,00 - 3.999,99	19	145	472	1.051	1.746	1.742	1.608	6.783
4.000,00 - 7.999,99	41	175	462	1.055	1.458	1.362	1.302	5.855
8.000,00 - 14.999,99	67	190	464	704	836	776	741	3.778
15.000,00 - 24.999,99	34	158	326	425	419	414	340	2.116
25.000,00 - 49.999,99	34	171	293	411	413	305	239	1.866
50.000,00 - 99.999,99	19	105	192	277	203	168	90	1.054
100.000,00 - 249.999,99	14	73	193	219	160	104	72	835
250.000,00 - 499.999,99	1	22	56	81	58	33	11	262
oltre 500.000,00	4	26	51	71	42	29	13	236
TOTALE	269	1.332	3.493	6.439	8.746	8.389	7.576	36.244

Tab. n. 6 – Et  del conduttore per classe di dimensione economica: numero di aziende in valore percentuale rispetto all'UDE

CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (�)	ET� DEL CAPO AZIENDA (anni)							
	Fino a 24	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74	oltre 75	Totale
0	0,6	2,2	8,0	15,8	24,9	22,5	26,0	100
0,01 - 1.999,99	0,2	2,0	7,3	15,9	25,4	25,9	23,3	100
2.000,00 - 3.999,99	0,3	2,1	7,0	15,5	25,7	25,7	23,7	100
4.000,00 - 7.999,99	0,7	3,0	7,9	18,0	24,9	23,3	22,2	100
8.000,00 - 14.999,99	1,8	5,0	12,3	18,6	22,1	20,5	19,6	100
15.000,00 - 24.999,99	1,6	7,5	15,4	20,1	19,8	19,6	16,1	100
25.000,00 - 49.999,99	1,8	9,2	15,7	22,0	22,1	16,3	12,8	100
50.000,00 - 99.999,99	1,8	10,0	18,2	26,3	19,3	15,9	8,5	100
100.000,00 - 249.999,99	1,7	8,7	23,1	26,2	19,2	12,5	8,6	100
250.000,00 - 499.999,99	0,4	8,4	21,4	30,9	22,1	12,6	4,2	100
oltre 500.000,00	1,7	11,0	21,6	30,1	17,8	12,3	5,5	100
TOTALE	0,7	3,7	9,6	17,8	24,1	23,1	20,9	100

Tab. n. 7 – Orientamento tecnico-economico delle aziende umbre: numero di aziende, SAU, Produzione Standard, totali e di giovani agricoltori, e relative frequenze

ORIENTAMENTO TECNICO ECONOMICO	AZIENDE			SAU			PRODUZIONE STANDARD		
	n. totale	n. giovani	% (giovani/totale)	n. totale	n. giovani	% (giovani/totale)	migliaia € totali	migliaia € giovani	% (giovani/totale)
Cereali e piante oleaginose e proteginose	6.514	564	8,7	67.407	8.885	13,2	70.465	9.396	13,3
Altre colture	4.043	462	11,4	69.802	8.750	12,5	132.087	20.670	15,6
Ortofrutticoltura	275	67	24,4	1.136	251	22,1	21.508	4.606	21,4
Viticultura	3.050	230	7,5	20.970	2.716	13,0	124.446	18.494	14,9
Frutticoltura e agrumicoltura	313	29	9,3	1.642	188	11,4	4.559	502	11,0
Olivicoltura	10.232	606	5,9	22.127	1.996	9,0	29.155	2.845	9,8
Diverse combinazioni di colture permanenti	2.841	164	5,8	12.204	1.119	9,2	29.712	2.672	9,0
Bovini - orientamento latte	151	30	19,9	6.379	1.425	22,3	19.923	4.155	20,9
Bovini - orientamento allevamento e ingrasso	652	115	17,6	19.661	3.476	17,7	24.086	5.477	22,7
Bovini - latte, allevamento e ingrasso combinati	27	1	3,7	2.076	30	1,5	3.135	42	1,3
Ovini, caprini ed altri erbivori	1.001	215	21,5	21.342	4.367	20,5	30.638	7.080	23,1
Suini	121	23	19,0	3.709	697	18,8	95.967	16.656	17,4
Pollame	107	23	21,5	2.234	645	28,9	130.778	27.215	20,8
Vari granivori combinati	14	4	28,6	59	19	31,8	3.069	188	6,1
Policoltura	4.423	347	7,8	42.095	4.999	11,9	66.843	8.545	12,8
Poliallevamento ad orientamento erbivori	110	15	13,6	2.625	337	12,8	5.671	576	10,1
Poliallevamento ad orientamento granivori	38	9	23,7	857	161	18,8	4.690	347	7,4
Miste seminativi ed erbivori	520	107	20,6	12.649	3.357	26,5	17.431	4.760	27,3
Diverse combinazioni colture - allevamento	1.000	123	12,3	14.856	2.190	14,7	29.908	4.911	16,4
Non classificate	812	48	5,9	3.046	178	5,8	0	0	0
TOTALE	36.244	3.182	8,8	326.877	45.785	14,0	844.072	139.135	16,5

Tab. n. 8 – Classe di dimensione economica delle aziende umbre: numero di aziende, SAU, Produzione Standard, totali e di giovani agricoltori, e relative frequenze

CLASSE DI DIMENSIONE ECONOMICA (€)	AZIENDE			SAU			PRODUZIONE STANDARD		
	n. totale	n. giovani	% (giovani/totale)	n. totale	n. giovani	% (giovani/totale)	migliaia € totali	migliaia € giovani	% (giovani/totale)
0	812	48	5,9	3.046	178	5,8	0	0	0,0
0,01 - 1.999,99	12.647	678	5,4	15.645	870	5,6	13.745	709	5,2
2.000,00 - 3.999,99	6.783	375	5,5	17.814	1.231	6,9	19.579	1.099	5,6
4.000,00 - 7.999,99	5.855	429	7,3	28.911	2.670	9,2	33.415	2.526	7,6
8.000,00 - 14.999,99	3.778	484	12,8	33.681	4.917	14,6	41.145	5.430	13,2
15.000,00 - 24.999,99	2.116	356	16,8	31.047	5.502	17,7	40.636	6.860	16,9
25.000,00 - 49.999,99	1.866	346	18,5	44.372	8.185	18,4	65.238	12.095	18,5
50.000,00 - 99.999,99	1.054	211	20,0	41.620	7.171	17,2	73.289	14.710	20,1
100.000,00 - 249.999,99	835	169	20,2	55.373	8.533	15,4	128.379	25.688	20,0
250.000,00 - 499.999,99	262	42	16,0	27.058	2.977	11,0	89.468	15.250	17,0
oltre 500.000,00	236	44	18,6	28.310	3.552	12,5	339.178	54.768	16,1
TOTALE	36.244	3.182	8,8	326.877	45.785	14,0	844.072	139.135	16,5

CAPITOLO 8.

Le aziende agricole nelle filiere corte.

Stefano Ciliberti
Angelo Frascarelli

CAPITOLO 8.

Le aziende agricole nelle filiere corte.

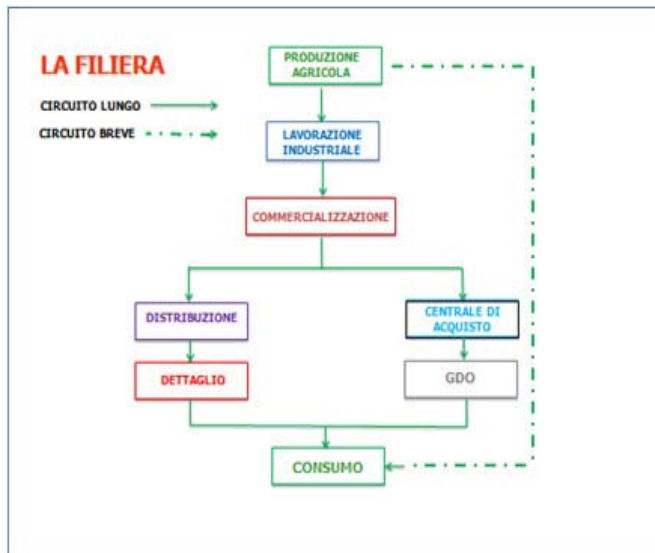
Stefano Ciliberti
Angelo Frascarelli

Nelle società post-industriali ad economia avanzata i consumi alimentari connotano fortemente i diversi gruppi sociali, assumendo in taluni casi il ruolo di status symbol. Ad esempio, la richiesta di alimenti time-saving proviene da consumatori maggiormente sensibili ai frenetici ritmi imposti da alcune attività lavorative, quella di prodotti alimentari a basso costo da consumatori giovani, distratti e/o molto sensibili al fattore prezzo, quella di alimenti bio e fair-trade da chi attribuisce alle proprie scelte alimentari risvolti socio-economici attinenti alla sfera ambientale o piuttosto a quella etica. L'inizio del nuovo millennio ha segnato una parziale inversione di rotta nei modelli di consumo alimentare, con l'emergere di una continua ricerca di attributi e qualità capaci di aumentare il grado di soddisfazione personale dei consumatori. In questo contesto, l'affermazione della filiera corta, nata già alcuni decenni fa come reazione al modello agroalimentare dominante, accusato di promuovere una cultura del cibo omologante e sconnessa da qualunque logica di territorialità, è proceduta di pari passo con la diffusione di atteggiamenti di consumo food safety oriented. Parallelamente, la filiera corta ha incontrato un interesse crescente da parte delle imprese agricole, sottoposte ad una continua perdita di valore delle loro produzioni all'interno di filiere agroalimentari sempre più industrializzate. La definizione di filiera corta fa riferimento a tutte quelle modalità di organizzazione commerciale che si caratterizzano, da un lato, per la riduzione o l'eliminazione degli intermediari fra i produttori agricoli e i consumatori (figura 1) e, dall'altro, per la dimensione locale delle transazioni commerciali (Franco & Marino, 2012; Marino & Cicatiello, 2012). Tali filiere, pertanto, determinano l'instaurarsi di relazioni di prossimità e più autentiche tra produttori, consumatori e cibo (Guidi, 2009).

Le indagini censuarie rappresentano una preziosa fonte informativa per conoscere e indagare la diffusione di modalità alternative di commercializzazione dei prodotti agricoli tra i quali, ad esempio, i farmers' markets e i gruppi di acquisto solidale (GAS). Il sesto Censimento dell'agricoltura fornisce specifiche informazioni sulla commercializzazione dei prodotti aziendali. In particolare, le risposte al quesito n. 55 del questionario somministrato ai conduttori agricoli permettono di conoscere e valutare i canali commerciali abitualmente utilizzati dalle aziende agricole, tra i quali la vendita diretta²⁰.

²⁰ L'ISTAT opera la distinzione fra vendita diretta in azienda e fuori azienda.

Figura 1- Circuito breve e circuito lungo



Fonte: Giuca S. (2012)

Inoltre, la descrizione dettagliata per singolo comparto produttivo e l'analisi strutturale delle aziende agricole praticanti la vendita diretta intende offrire ai policy-makers regionali spunti di riflessione e chiavi di lettura da utilizzare in sede di programmazione delle misure di politica di sviluppo rurale. Dapprima vengono presentate le elaborazioni delle statistiche censuarie di quattro aggregati territoriali (Italia, Umbria, Perugia e Terni), per poi passare all'analisi della struttura delle aziende agricole: capitale fondiario, capitale d'esercizio e lavoro. Per ogni unità d'analisi (classe di SAU, forma giuridica, fonte di ricavo, forma di conduzione, ecc.) vengono raffrontate le caratteristiche delle imprese operanti la vendita diretta con quelle delle imprese che utilizzano esclusivamente altri canali commerciali (figura 2). Questa modalità di presentazione dei dati consentirà al lettore non solo di cogliere le peculiarità delle imprese che utilizzano la filiera corta, ma anche di comprendere le differenze rispetto all'universo delle imprese.

8.1. Le caratteristiche delle aziende agricole che praticano la vendita diretta

La presentazione dei dati censuari deve servire in primo luogo a tracciare

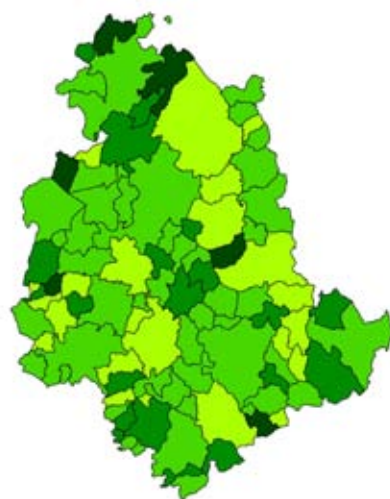
Figura 2 - L'universo delle imprese che commercializzano la loro produzione utilizzando la filiera corta



un identikit delle imprese agricole che esercitano la vendita diretta, cogliendone gli aspetti e le caratteristiche strutturali, geografiche, economiche e giuridiche che le distinguono da quelle imprese che, invece, commercializzano la loro produzione affidandosi a canali più tradizionali.

8.1.1. La struttura aziendale

In Umbria operano circa 36.240 aziende agricole; appena il 58% (21.102), però, commercializza la maggior parte del valore della propria produzione. Di queste, circa un terzo (37%) esercita la vendita diretta, con punte del 47% in provincia di Terni (tabella 1). Invero, tuttavia, la figura 3 mostra che i comuni umbri dove la vendita diretta è maggiormente diffusa sono omogeneamente distribuiti fra le province di Perugia e Terni. La maggior parte dei comuni presenta una percen-



Legenda

Aziende con vendita diretta sul totale delle aziende che commercializzano (%)

- <25
- 25 - 50
- 50 - 75
- >75

Figura 3 - Diffusione della vendita diretta nei comuni

tuale di aziende agricole che esercita la vendita diretta compresa fra il 25% ed il 50%.

La diffusione delle aziende che utilizzano la filiera corta in Umbria è inoltre testimoniata dal fatto che esse possiedono circa il 43% della SAT e il 39% della SAU regionale.

Tabella 1- Numero di aziende, SAU e SAT

	Aziende che commercializzano con la vendita diretta			Aziende che commercializzano senza vendita diretta			Totale aziende agricole che commercializzano		
	% aziende	%	%	% aziende	%	%	Numero aziende	SAT	SAU
		SAT	SAU		SAT	SAU			
Umbria	36,9	42,4	38,9	63,1	57,6	61,1	21.102	420.607,40	272.098,30
Perugia	34,3	39,9	37	65,7	60,1	63	16.647	327.290,20	214.695,70
Terni	46,6	51,1	46,1	53,4	48,9	53,9	4.455	93.317,30	57.402,60

Le aziende umbre che usano il canale della vendita diretta, inoltre, risultano mediamente sottodimensionate in termini di SAU (12,5 ha) e soprattutto di SAT (18,2 ha), rispetto alle aziende che commercializzano diversamente la loro produzione (tabella 2). Maggiore è invece il grado di utilizzazione dei terreni agricoli (68,6% contro 59,4%).

Tabella 2 – Dimensioni medie aziendali e rapporto SAU/SAT

	Aziende che commercializzano con la vendita diretta			Aziende che commercializzano senza vendita diretta		
	SAT/az.	SAU/az.	SAU/SAT (%)	SAT/az.	SAU/az.	SAU/SAT (%)
Umbria	18,2	12,5	68,6	22,9	13,6	59,4
Perugia	18	12,4	68,8	22,8	13,9	60,8
Terni	19,2	13	67,8	23	12,7	55,5

In Umbria circa l'85% delle aziende che commercializzano con o senza vendita diretta possiedono meno di 20 ettari di SAU (tabella 3). Rispetto al dato nazionale, tuttavia, è possibile osservare che un maggior numero di aziende, indipendentemente dalla forma di commercializzazione adottata, ricade nella seconda classe di SAU (5-19,9 Ha), a testimonianza di una maggiore vitalità delle aziende di piccole e medie dimensioni.

A livello regionale, invece, poche sono le differenze rilevabili fra le due categorie di aziende analizzate.

Tabella 3 – Distribuzione delle aziende per classi di SAU (valori in percentuale)

	<i>Aziende che commercializzano con la vendita diretta</i>					<i>Aziende che commercializzano senza vendita diretta</i>				
	<i>Classi di SAU (ha)</i>				<i>Totale</i>	<i>Classi di SAU (ha)</i>				<i>Totale</i>
	<i>0-4,9</i>	<i>5-19,9</i>	<i>20-49,9</i>	<i>>50</i>		<i>0-4,9</i>	<i>5-19,9</i>	<i>20-49,9</i>	<i>>50</i>	
<i>Italia</i>	65,2	24,5	6,8	3,5	270.579	61,3	26,3	8,2	4,1	766.632
<i>Umbria</i>	50,1	35,4	9,7	4,8	7.790	52,9	33	9,4	4,7	13.312
<i>Perugia</i>	48,6	36,6	9,9	4,9	5.713	53,2	33	9,2	4,6	10.934
<i>Terni</i>	54,3	32,1	9	4,7	2.077	51,5	33,3	10,1	5,1	2.378

8.1.2. Distribuzione territoriale

Le aziende agricole che esercitano la vendita diretta sono prevalentemente situate in collina (83% in Umbria e 60% in Italia). In Umbria, inoltre, anche la montagna favorisce la diffusione del circuito commerciale breve, sebbene in misura minore rispetto a quanto avviene a livello nazionale (tabella 4).

Tabella 4 – Aziende agricole per zona altimetrica (valori in percentuale)

	<i>Aziende che commercializzano senza vendita diretta</i>				<i>Aziende che commercializzano con la vendita diretta</i>			
	<i>Montagna</i>	<i>Collina</i>	<i>Pianura</i>	<i>Totale</i>	<i>Montagna</i>	<i>Collina</i>	<i>Pianura</i>	<i>Totale</i>
<i>Italia</i>	13,8	44,4	41,8	766.632	21,3	59,7	19	270.579
<i>Umbria</i>	20	80	:	13.312	17	83	:	7.790
<i>Perugia</i>	23,1	76,9	:	10.934	21,5	78,5	:	5.713
<i>Terni</i>	5,4	94,6	:	2.378	4,4	95,6	:	2.077

Il sottodimensionamento delle aziende agricole umbre che usano la filiera corta (si veda la tabella 2) è spiegato dalla composizione per classi di SAU all'interno delle zone altimetriche regionali (tabella 5). Fra le aziende

che praticano la vendita diretta, infatti, si nota una maggiore presenza delle micro-aziende (0-4,9 ha di SAU) sia in montagna che in collina. Inoltre, nelle zone montuose dell'Umbria, a differenza di quanto avviene in collina, maggior rilievo hanno le aziende con vendita diretta di piccole-medie dimensioni (5-49,9 ha di SAU) rispetto alle aziende che adoperano altri canali commerciali.

Tabella 5 – Aziende agricole per zona altimetrica e classi di SAU (valori in percentuale).

<i>Aziende che commercializzano la produzione senza vendita diretta</i>													
	<i>Montagna</i>				<i>Collina</i>				<i>Pianura</i>				<i>Totale</i>
	<i>0-4,9</i>	<i>5-19,9</i>	<i>20-49,9</i>	<i>>50</i>	<i>0-4,9</i>	<i>5-19,9</i>	<i>20-49,9</i>	<i>>50</i>	<i>0-4,9</i>	<i>5-19,9</i>	<i>20-49,9</i>	<i>>50</i>	
<i>Italia</i>	7,8	4,1	1,1	0,6	27,4	11,6	3,6	1,7	26,1	10,4	3,4	1,7	766.632
<i>Umbria</i>	8,8	7,7	2,4	1,2	44,4	25,2	6,9	3,4	:	:	:	:	13.312
<i>Perugia</i>	9,7	9	2,9	1,4	43,4	23,9	6,3	3,1	:	:	:	:	10.934
<i>Terni</i>	2,5	2,1	0,2	0,4	48,9	31,2	9,8	4,6	:	:	:	:	2.378
<i>Aziende che commercializzano la produzione con la vendita diretta</i>													
	<i>Montagna</i>				<i>Collina</i>				<i>Pianura</i>				<i>Totale</i>
	<i>0-4,9</i>	<i>5-19,9</i>	<i>20-49,9</i>	<i>>50</i>	<i>0-4,9</i>	<i>5-19,9</i>	<i>20-49,9</i>	<i>>50</i>	<i>0-4,9</i>	<i>5-19,9</i>	<i>20-49,9</i>	<i>>50</i>	
<i>Italia</i>	13,4	5,2	1,5	1	39,6	14,4	3,8	1,7	12	4,7	1,5	0,7	270.579
<i>Umbria</i>	7,2	6,4	2	1,2	42,8	28,9	7,6	3,5	:	:	:	:	7.790
<i>Perugia</i>	8,9	8,2	2,7	1,5	39,6	28,3	7,1	3,3	:	:	:	:	5.713
<i>Terni</i>	2,6	1,3	0,1	0,3	51,6	30,7	8,8	4,3	:	:	:	:	2.077

8.1.3. Forma giuridica e fonti di ricavo

La forma giuridica predominante nell'universo delle aziende umbre che esercitano la vendita diretta rimane l'impresa individuale, benché meno diffusa rispetto a quanto avviene in Italia (tabella 6).

Fra le aziende che utilizzano la filiera corta, vi è una maggior presenza delle forme societarie (in primis società di persone); l'Umbria, dove le società nel mondo agricolo sono maggiormente diffuse rispetto alla media nazionale, non fa eccezione.

Tabella 6 – Forma giuridica delle aziende agricole (valori in percentuale).

	Aziende che commercializzano i loro prodotti con la vendita diretta						Aziende che commercializzano i loro prodotti senza vendita diretta					
	Aziende indiv. (A)	Soc. semplici (B)	Altre soc. di persone (c)	Soc. di capitali (D)	Altre forme (E)	Totale	Aziende indiv. (a)	Soc. semplici (b)	Altre società di persone (c)	Soc. di capitali (d)	Altre forme (e)	Totale
Italia	94,1	3,6	0,7	0,8	0,6	270.579	94,9	3,7	0,4	0,5	0,3	
Umbria	89,8	6,4	1,3	1,6	0,6	7.790	92,4	5,1	0,9	1,1	0,3	
Perugia	88,8	7,4	1,4	1,4	0,8	5.713	92,2	5,3	1	1,1	0,3	
Terni	92,8	3,7	1,1	2	0,2	2.077	93	4,3	0,8	1,2	0,5	

In accordo con il dato nazionale, anche in Umbria le aziende agricole che praticano la vendita diretta rivelano una maggiore vitalità economica rispetto a quelle che commercializzano diversamente (tabella 7). Infatti, nonostante in Umbria ben il 75% dei loro ricavi (a fronte di una media nazionale del 57%) derivi dai pagamenti diretti, esse mostrano una maggiore attitudine alla multifunzionalità risultando capaci di diversificare le loro fonti di reddito grazie allo svolgimento di altre attività remunerative.

Tabella 7 – Fonti di ricavo delle aziende agricole

	Aziende che commercializzano con la vendita diretta			Aziende che commercializzano senza vendita diretta		
	Altre attività remunerative (%)	Pagamenti diretti (%)	Totale	Altre attività remunerative (%)	Pagamenti diretti (%)	Totale
Italia	13,2	57	270.579	4,2	62	766.632
Umbria	13,9	73,8	7.790	5,9	75,8	13.312
Perugia	15,2	72,4	5.713	6,1	77,3	10.934
Terni	10,3	77,6	2.077	5,2	68,8	2.378

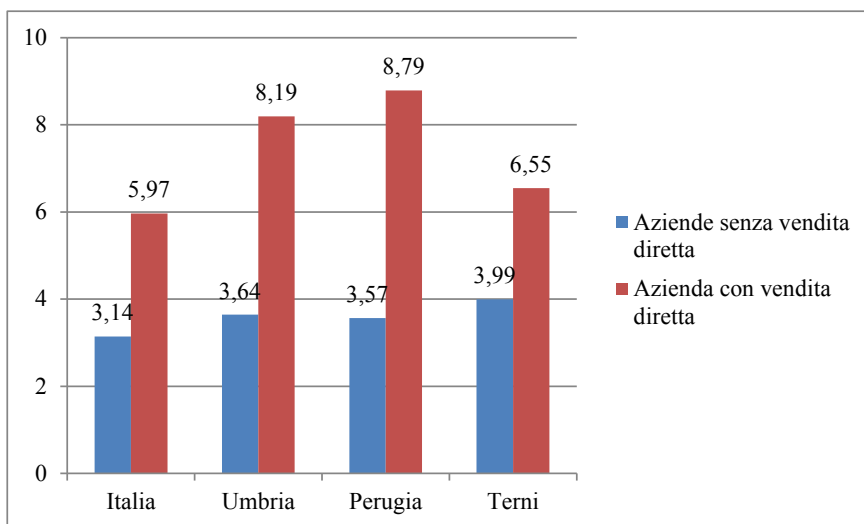
8.1.4. Attività produttive

La filiera corta risulta significativamente diffusa fra le aziende che adottano il metodo di produzione biologico, in Italia e ancor di più in Umbria (tabella 8 e grafico 1), dove la diffusione di questo canale commerciale è ancora più evidente.

Tabella 8 – Aziende agricole biologiche

	<i>Aziende che commercializzano con la vendita diretta</i>		<i>Aziende che commercializzano senza vendita diretta</i>	
	<i>Az. bio (%)</i>	<i>Totale</i>	<i>Az. bio (%)</i>	<i>Totale</i>
<i>Italia</i>	6	270.579	3,1	766.632
<i>Umbria</i>	8,2	7.790	3,6	13.312
<i>Perugia</i>	8,8	5.713	3,6	10.934
<i>Terni</i>	6,5	2.077	4	2.378

Grafico 1 – Aziende agricole biologiche (valori in percentuale)

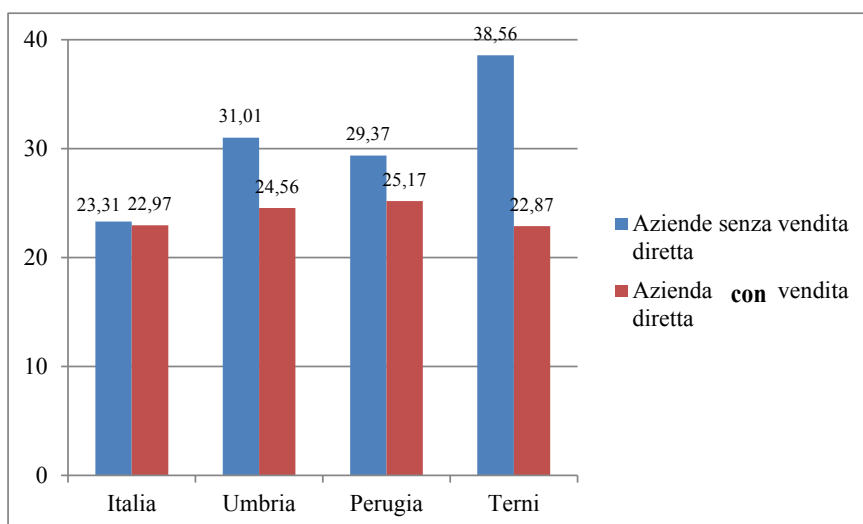


Al contrario, invece, l'attività zootecnica di allevamento risulta maggiormente diffusa fra le aziende umbre che non commercializzano attraverso la vendita diretta (tabella 9 e grafico 2). Particolarmente significativo è, a tal proposito, il dato della provincia di Terni, di gran lunga maggiore della media regionale e nazionale.

Tabella 9 – Aziende agricole con allevamenti

	<i>Aziende che commercializzano con la vendita diretta</i>		<i>Aziende che commercializzano senza vendita diretta</i>	
	<i>Con allevamenti (%)</i>	<i>Totale</i>	<i>Con allevamenti (%)</i>	<i>Totale</i>
<i>Italia</i>	23	270.579	23,3	766.632
<i>Umbria</i>	24,6	7.790	31	13.312
<i>Perugia</i>	25,2	5.713	29,4	10.934
<i>Terni</i>	22,9	2.077	38,6	2.378

Grafico 2 – Aziende agricole con allevamenti (valori in percentuale)

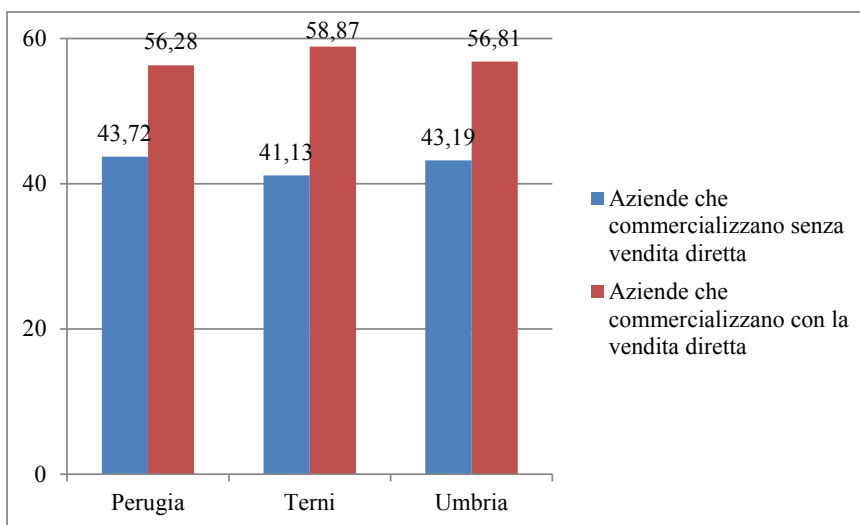


Le aziende umbre che praticano la vendita diretta si mostrano pronte a scommettere sulla qualità in misura maggiore di quelle che commercializzano diversamente le loro produzioni agricole (tabella 10 e grafico 3). Fattore decisivo in tal senso è presumibilmente la capacità di instaurare un rapporto di fidelizzazione più stretto con i consumatori.

Tabella 10 – Aziende con produzioni di qualità

	<i>% aziende che commercializzano con la vendita diretta</i>	<i>% aziende che commercializzano senza vendita diretta</i>	<i>N. totale aziende che commercializzano produzioni di qualità</i>
<i>Umbria</i>	56,8	43,2	1.123
<i>Perugia</i>	56,3	43,7	892
<i>Terni</i>	58,9	41,1	231

Grafico 3 – Aziende con produzioni di qualità (valori in percentuale)



La maggiore vitalità delle aziende agricole che usano la filiera corta, già osservata grazie alla tabella 7, deriva anche da una maggiore attività di trasformazione delle produzioni vegetali e animali, finalizzata evidentemente a produrre alimenti da vendere direttamente ai consumatori (tabella 11 e grafici 4 e 5).

In Umbria tale fenomeno è meno evidente, se confrontato con il dato nazionale, ma appare comunque non trascurabile.

Tabella 11 – Attività remunerative connesse all'azienda agricola

	Aziende che commercializzano con la vendita diretta			Aziende che commercializzano senza vendita diretta		
	Trasformazione di prodotti vegetali (%)	Trasformazione di prodotti animali (%)	Totale	Trasformazione di prodotti vegetali (%)	Trasformazione di prodotti animali (%)	Totale
Italia	2,11	3,02	270.579	0,18	0,16	766.632
Umbria	1,55	1,22	7.790	0,19	0,07	13.312
Perugia	1,72	1,02	5.713	0,17	0,05	10.934
Terni	1,11	1,78	2.077	0,25	0,17	2.378

Grafico 4 – Aziende agricole con trasformazione di prodotti vegetali (valori in percentuale)

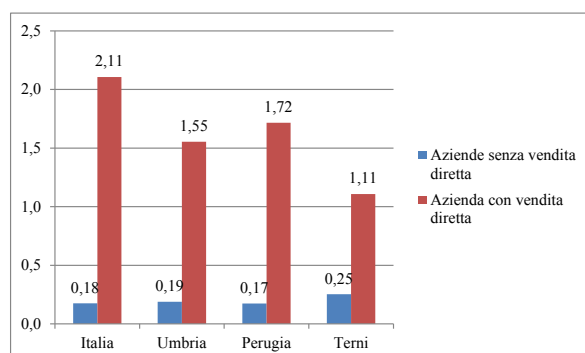
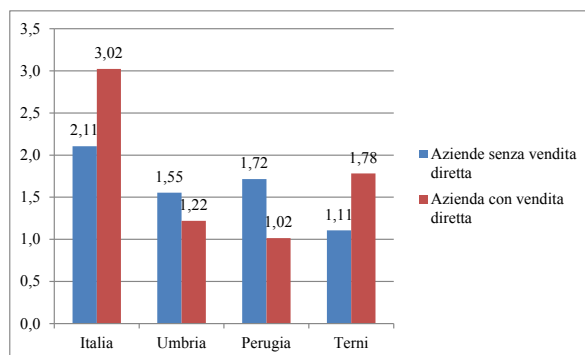


Grafico 5 – Aziende agricole con trasformazione dei prodotti animali (valori in percentuale)



8.1.5. Forma di conduzione, lavoro, capitale umano

La forma di conduzione delle aziende agricole che esercitano la vendita diretta non presenta peculiarità significative rispetto a quelle che utilizzano altre forme di commercializzazione (tabella 12). In entrambi i casi prevale nettamente, infatti, la conduzione diretta (95% delle aziende), seguita dalla conduzione con salariati (circa 5%).

Tabella 12 – Forma di conduzione (valori in percentuale)

	<i>Aziende che commercializzano con la vendita diretta</i>				<i>Aziende che commercializzano senza vendita diretta</i>			
	<i>Conduz. diretta</i>	<i>Conduz. con salariati</i>	<i>Altra forma di conduz.</i>	<i>Totale</i>	<i>Conduz. diretta</i>	<i>Conduz. con salariati</i>	<i>Altra forma di conduz.</i>	<i>Totale</i>
<i>Umbria</i>	94,9	4,8	0,3	7.790	95	4,7	0,3	13.312
<i>Perugia</i>	94,7	4,9	0,4	5.713	94,9	4,8	0,3	10.934
<i>Terni</i>	95,3	4,5	0,2	2.077	95,4	4,2	0,5	2.378

Tra i conduttori delle aziende umbre che utilizzano la filiera corta c'è una minore presenza di over 64 e una maggiore presenza di under 40, rispetto alle aziende che praticano forme di commercializzazione diverse (tabella 13). Nel complesso, dunque, la vendita diretta interessa maggiormente imprenditori agricoli più giovani.

Tabella 13 – Classe d'età del conduttore (valori in percentuale)

	<i>Aziende che commercializzano con la vendita diretta</i>				<i>Aziende che commercializzano senza vendita diretta</i>			
	<i><40</i>	<i>40-64</i>	<i>> 64</i>	<i>Totale</i>	<i><40</i>	<i>40-64</i>	<i>> 64</i>	<i>Totale</i>
<i>Umbria</i>	11,5	48,7	39,8	7.549	9	45,4	45,6	13.037
<i>Perugia</i>	11,9	48,4	39,8	5.534	8,9	44,9	46,2	10.712
<i>Terni</i>	10,7	49,6	39,8	2.015	9,2	47,7	43,1	2.325

Nonostante un basso grado d'istruzione prevalga anche fra chi fa uso della filiera corta (in particolar modo in provincia di Terni), l'analisi dei dati

censuari mostra che i conduttori agricoli che praticano la vendita diretta hanno comunque un grado di istruzione maggiore rispetto a quelli che non utilizzano questo canale commerciale (tabella 14). Questo dato è sicuramente correlato con l'età anagrafica, a dimostrazione della capacità della filiera corta di risultare fortemente attrattiva per i conduttori mediamente più istruiti e più giovani.

Tabella 14 – Grado di istruzione* del conduttore (valori in percentuale)

	<i>Aziende che commercializzano con la vendita diretta</i>				<i>Aziende che commercializzano senza vendita diretta</i>			
	<i>G.i. basso</i>	<i>G.i. medio</i>	<i>G.i. alto</i>	<i>Totale</i>	<i>G.i. basso</i>	<i>G.i. medio</i>	<i>G.i. alto</i>	<i>Totale</i>
<i>Umbria</i>	57,8	32,3	9,9	7.549	63,6	27,9	8,5	13.037
<i>Perugia</i>	56,9	33,1	10	5.534	63,7	28,1	8,2	10.712
<i>Terni</i>	60,3	30	9,7	2.015	63,2	26,9	9,9	2.325

(*) G.i. basso = nessun titolo, licenza elementare, licenza media. G.i. medio = diploma di qualifica indirizzo agrario o di altro tipo, diploma di scuola media superiore indirizzo agrario o di altro tipo. G.i.alto = laurea o diploma universitario agrario o di altro tipo.

La maggiore qualità del capitale umano presente nelle aziende che praticano la vendita diretta rispetto a quelle che utilizzano le forme di commercio tradizionali è testimoniata anche dal maggior livello di informatizzazione (tabella 15). Benché in Umbria l'uso di tecnologie informatiche tra le aziende che commercializzano la loro produzione sia in generale maggiore rispetto alla media nazionale, questo dato risulta ancor più evidente quando si considerano soltanto le aziende che fanno uso della filiera corta, grazie al rilevante contributo della provincia di Perugia. Nel complesso, tuttavia, l'informatizzazione nelle aziende agricole italiane e umbre è ancora poco diffusa.

Tabella 15 – Informatizzazione delle aziende agricole

	<i>Aziende che commercializzano con la vendita diretta</i>		<i>Aziende che commercializzano senza vendita diretta</i>	
	<i>Commercio elettronico per vendita di prodotti e servizi aziendali (%)</i>	<i>Totale</i>	<i>Commercio elettronico per vendita di prodotti e servizi aziendali (%)</i>	<i>Totale</i>
<i>Italia</i>	2,4	270.579	0,5	766.632
<i>Umbria</i>	3,7	7.790	1,1	13.312
<i>Perugia</i>	4,3	5.713	1,2	10.934
<i>Terni</i>	2,2	2.077	0,7	2.378

La vendita diretta dei prodotti aziendali concorre a determinare, infine, un deciso aumento delle giornate di lavoro del conduttore (+36%) e di quelle complessive dell'azienda (+30%), contribuendo ad un potenziale aumento dell'occupazione nel settore agricolo e/o ad una più efficiente utilizzazione delle risorse umane in azienda (tabelle 16, 17 e grafici 6, 7).

Tabella 16 – Giornate di lavoro del conduttore per azienda

	<i>Aziende che commercializzano con la vendita diretta (A)</i>	<i>Aziende che commercializzano senza vendita diretta (B)</i>	<i>(A-B)/B</i>
<i>Umbria</i>	100,5	73,7	36,40%
<i>Perugia</i>	99,3	72	37,90%
<i>Terni</i>	104	81,6	27,40%

Grafico 6 – Giornate di lavoro del conduttore per azienda

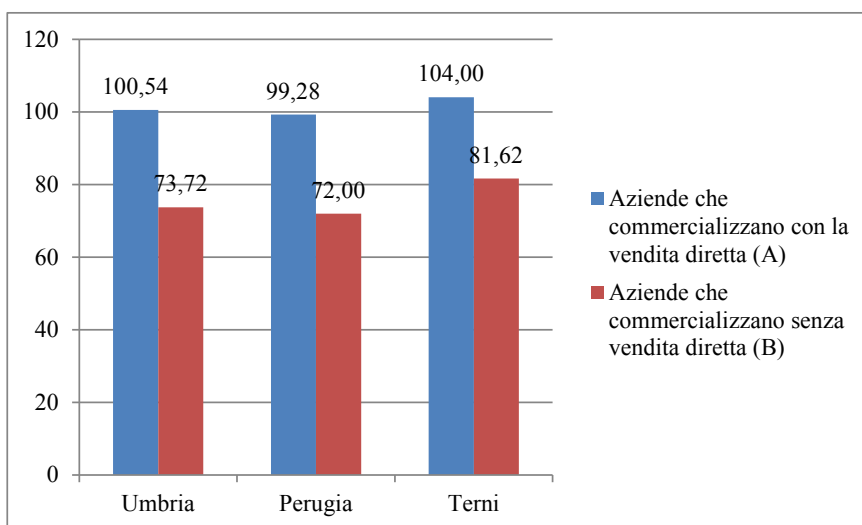
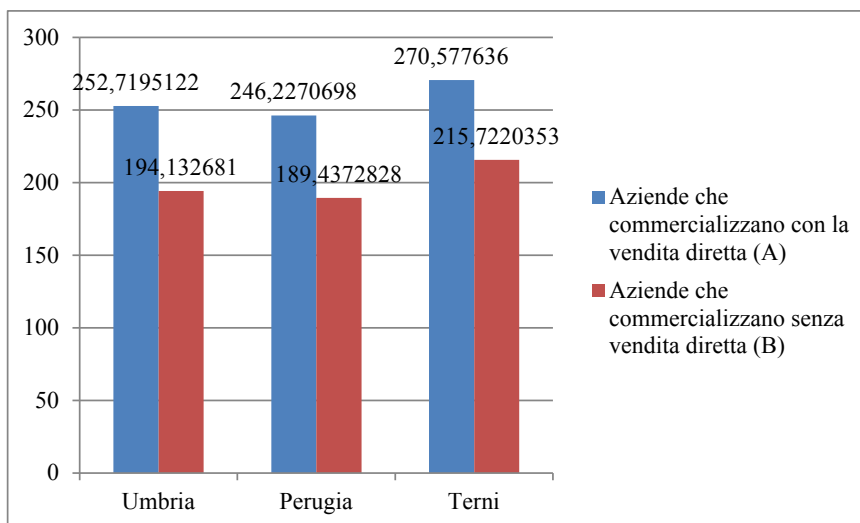


Tabella 17 – Giornate di lavoro totali per azienda

	<i>Aziende che commercializzano con la vendita diretta (A)</i>	<i>Aziende che commercializzano senza vendita diretta (B)</i>	<i>(A-B)/B</i>
<i>Umbria</i>	252,7	194,1	30,20%
<i>Perugia</i>	246,2	189,4	30,00%
<i>Terni</i>	270,6	215,7	25,40%

Grafico 7 – Giornate di lavoro totali per azienda



8.1.6. Quadro riepilogativo

L'analisi dei dati censuari permette di tracciare un identikit delle aziende agricole umbre che utilizzano la filiera corta, confrontando le loro caratteristiche con quelle delle aziende che sfruttano altri canali commerciali (tabella 18).

In Umbria le aziende con vendita diretta sono prevalentemente situate in collina e hanno dimensione aziendale medio-piccola (compresa fra 0 e 20

ettari di SAU). Esse, a fronte di un maggior grado di utilizzazione produttiva dei terreni agricoli (testimoniato dal rapporto SAU/SAT), hanno dimensioni aziendali inferiori rispetto a quelle delle aziende che usano altri canali commerciali.

Tra le aziende con vendita diretta risultano, inoltre, lievemente più diffuse le forme societarie e, a testimonianza di una maggiore vitalità economica, si assiste a una maggiore diversificazione delle fonti di ricavo, provenienti anche da attività connesse tra cui la trasformazione aziendale dei prodotti vegetali ed animali.

L'attività di produzione di tali aziende dà maggiore spazio al biologico così come alle produzioni di qualità, mentre meno rilevanti sono le attività di allevamento. Ciò testimonia un atteggiamento imprenditoriale per certi versi più innovativo e moderno rispetto a quello delle altre aziende agricole che commercializzano diversamente i loro prodotti, indotto da una maggiore sensibilità ai temi della sicurezza alimentare, della sostenibilità e della territorialità nonché dal rinnovato rapporto con il moderno consumatore co-produttore (Giuca, 2012; Rossi, 2012).

La maggiore propensione delle aziende con la vendita diretta alla rottura degli schemi tradizionali di produzione e commercializzazione, tipici dell'agricoltura industrializzata figlia della rivoluzione verde del secondo Dopoguerra, è spiegata dalla necessità di trovare nuovi sbocchi di mercato e nuove quote di domanda disponibili a valorizzare maggiormente le produzioni agricole (Giuca, 2012), ma soprattutto dalla composizione anagrafica e dal grado di istruzione dei conduttori.

Questi ultimi infatti sono mediamente più giovani e più istruiti rispetto ai conduttori delle aziende che non usano il circuito commerciale breve.

La maggiore qualità del capitale umano consente, inoltre, una più rilevante diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) in azienda; esse offrono ampi margini di miglioramento nella gestione dei rapporti con i clienti e delle attività di marketing, aumentando il potenziale competitivo dell'azienda.

Le aziende con vendita diretta, infine, richiedono un maggior numero di giornate di lavoro (complessive e del conduttore) rispetto a quelle che utilizzano altri canali commerciali. Da un lato ciò contribuisce ad aumentare il coinvolgimento dell'imprenditore nello svolgimento delle attività aziendali, dall'altro invece determina un maggiore fabbisogno lavorativo che può essere soddisfatto sia impiegando in maniera più efficiente e razionale le risorse umane già presenti in azienda sia creando nuova occupazione.

Tabella 18 – Caratteristiche distintive delle aziende umbre con vendita diretta

1.	Minori dimensioni aziendali
2.	Maggior rapporto <u>SAU/SAT</u>
3.	Prevalentemente situate in collina nella classe di SAU 0-20 Ha
4.	Lievemente più diffuse le forme societarie (persona e capitale)
5.	Maggiore diversificazione delle fonti di ricavo, legata allo svolgimento di attività connesse
6.	Maggiore presenza di aziende <u>biologiche</u>
7.	Minore importanza degli <u>allevamenti</u>
8.	Maggiori produzioni di <u>qualità</u>
9.	Condotte da <u>imprenditori</u> mediamente più giovani e maggiormente istruiti
10.	Uso del commercio on-line
11.	Maggior numero di giornate di <u>lavoro</u>

8.2. Analisi dei canali commerciali per il comparto produttivo

Dopo avere evidenziato le principali caratteristiche delle aziende agricole umbre che praticano la vendita diretta, è interessante analizzare la diffusione di questa pratica commerciale all'interno dei singoli comparti produttivi del settore primario. Questa modalità di indagine consente di identificare le produzioni che maggiormente si adattano al circuito breve per motivazioni di carattere merceologico e/o commerciale, offrendo interessanti indicazioni ai *policy-makers* regionali per orientare più efficacemente eventuali futuri interventi nell'ambito dell'apposito sottoprogramma contenuto nel Psr umbro 2014-2020.

In prima istanza è senz'altro utile circoscrivere nuovamente l'uni-

verso delle aziende agricole che commercializzano la loro produzione, escludendo dalle successive analisi quelle che prevalentemente autoconsumano la produzione finale (si riveda a tal proposito la figura 1). In Umbria, e in particolare in provincia di Terni, i dati sull'autoconsumo sono più elevati rispetto alla media nazionale: circa il 48% delle aziende commercializza meno della metà del valore della propria produzione finale (tabella 19). Di conseguenza la percentuale di aziende agricole che vende la maggior parte della propria produzione (58%) è inferiore al dato nazionale (64%), nonostante il dato della provincia di Perugia sia invece in linea con la media italiana. I dati aggregati, tuttavia, mostrano che in Umbria la vendita diretta viene praticata da circa un'azienda ogni cinque, a fronte di un rapporto 1:6 a livello nazionale; in entrambi gli aggregati territoriali, inoltre, prevale la vendita diretta in azienda. Nel complesso, mentre in Italia si mantiene un certo divario fra le forme di commercializzazione tradizionali e la vendita diretta, in Umbria le aziende che usano la filiera corta superano quelle che vendono o conferiscono ad organi associativi (cooperative o consorzi di trasformazione e/o commercializzazione) e quasi eguagliano quelle che invece vendono direttamente ad altre imprese commerciali. In ambedue gli aggregati territoriali, risultano meno diffuse le vendite ad altre imprese agricole e le vendite a imprese industriali.

Tabella 19 – Forme di commercializzazione delle aziende agricole (valori in percentuale*)

	Vendita prodotti aziendali (A+B)	Autoconsumo di più del 50% del valore della produzione finale	Vendita diretta al consum. (A=a+b)	Vendita diretta al consum. in azienda (a)	Vendita diretta al consum. fuori azienda (b)	Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)	Vendita ad altre aziende agricole (c)	Vendita ad altre imprese industriali (d)	Vendita ad altre imprese commerciali (e)	Vendita o conferim. ad organi associativi (f)	Totale
Italia	64	39,8	16,7	13	5,5	54,5	10,1	8,1	27,5	20,2	1.620.884
Umbria	58,2	47,8	21,5	17,8	5,3	48	9,8	4,7	23	20,7	36.244
Perugia	63,3	42,1	21,7	18,2	5,2	53,7	10,7	5,6	24,7	24,1	26.317
Terni	44,9	62,9	20,9	16,8	5,5	32,8	7,4	2,4	18,4	11,5	9.927

(*) Una stessa azienda potrebbe effettuare la commercializzazione di più prodotti aziendali secondo più modalità e quindi essere conteggiata più volte. Questa precisazione riguarda tutte le tabelle dalla 19 alla 37.

All'interno dell'universo delle imprese che commercializzano è possibile nuovamente evidenziare che, rispetto al dato nazionale, in Umbria vi è una maggiore diffusione della vendita diretta (tabella 20); in particolare, nella provincia di Terni questo canale commerciale ha oramai preso il sopravvento sugli altri.

Tabella 20 – Forme di commercializzazione del totale delle produzioni agricole e zootecniche (valori in percentuale)

	<i>Vendita diretta al consum. (A=a+b)</i>	<i>Vendita diretta al consum. in azienda (a)</i>	<i>Vendita diretta al consum. fuori azienda (b)</i>	<i>Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)</i>	<i>Vendita ad altre aziende agricole (c)</i>	<i>Vendita ad altre imprese industriali (d)</i>	<i>Vendita ad altre imprese commerciali (e)</i>	<i>Vendita o conferimento ad organi associativi (f)</i>	<i>Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali</i>
<i>Italia</i>	26,1	20,3	8,6	85,2	15,9	12,7	43	31,5	1.037.211
<i>Umbria</i>	36,9	30,7	9,1	82,4	16,9	8,1	39,4	35,5	21.102
<i>Perugia</i>	34,3	28,8	8,3	84,9	16,9	8,8	39	38,2	16.647
<i>Terni</i>	46,6	37,5	12,3	73,1	16,6	5,4	41,1	25,5	4.455

Una volta effettuato l'inquadramento generale sul grado di utilizzazione della vendita diretta da parte delle aziende agricole umbre, è necessario fornire ulteriori dettagli informativi su quel che accade all'interno dei principali comparti produttivi agricoli regionali.

Queste osservazioni, tanto quanto quelle effettuate utilizzando la lente d'ingrandimento, risultano preziose poiché aumentano il dettaglio informativo sulla diffusione della filiera corta in Umbria.

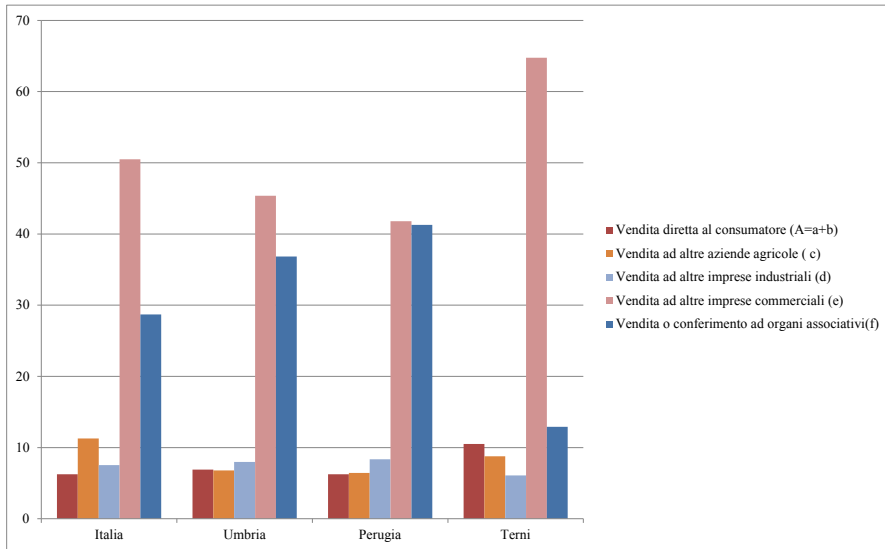
8.2.1. Prodotti vegetali

Nel comparto cerealicolo la vendita diretta è poco diffusa sia in Italia che in Umbria, con un dato lievemente superiore alla media regionale in provincia di Terni (tabella 21 e grafico 8). Prevalgono dunque gli altri canali di vendita; tradizionalmente, infatti, le aziende vendono i cereali alle imprese commerciali o li conferiscono alle cooperative o ai consorzi di trasformazione.

Tabella 21 – Forme di commercializzazione dei cereali (valori in percentuale)

	<i>Vendita diretta al consum. (A=a+b)</i>	<i>Vendita diretta in azienda (a)</i>	<i>Vendita diretta fuori azienda (b)</i>	<i>Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)</i>	<i>Vendita ad altre aziende agricole (c)</i>	<i>Vendita ad altre imprese industriali (d)</i>	<i>Vendita ad altre imprese commerciali (e)</i>	<i>Vendita o conferim. ad organi associativi (f)</i>	<i>Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali</i>
<i>Italia</i>	6,3	4,8	1,8	94,8	11,3	7,5	50,5	28,7	361.722
<i>Umbria</i>	6,9	4,3	3,1	94,9	6,8	8	45,4	36,8	11.437
<i>Perugia</i>	6,2	3,9	2,8	95,6	6,4	8,3	41,8	41,3	9.647
<i>Terni</i>	10,5	6,5	4,4	90,9	8,8	6,1	64,7	12,9	1.790

Grafico 8 – Forme di commercializzazione dei cereali (valori in percentuale)

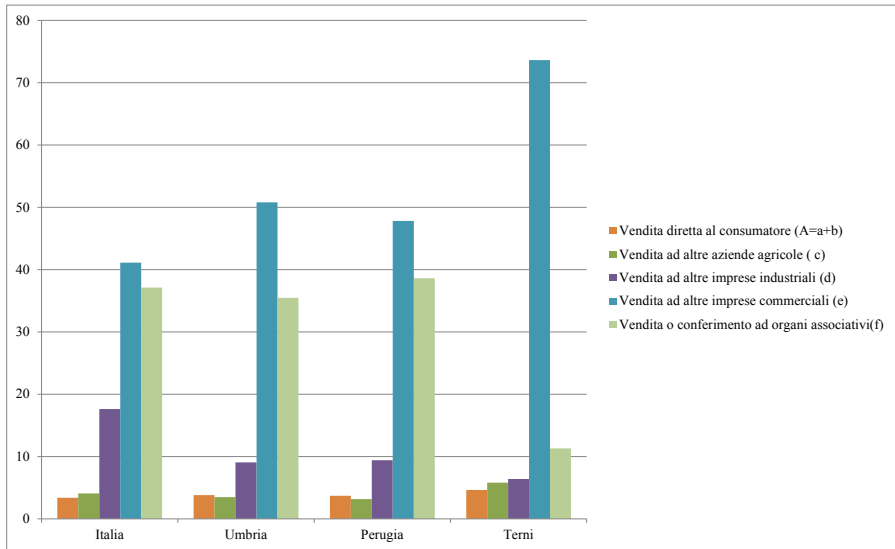


Similmente, anche nel comparto delle piante industriali (tabacco, girasole) e delle piante proteiche (leguminose) prevalgono i canali commerciali tradizionali, ovvero la vendita alle imprese commerciali, soprattutto in provincia di Terni, e il conferimento agli organi associativi (tabella 22 e grafico 9). La vendita diretta assume pertanto un ruolo del tutto marginale sia a livello nazionale che regionale.

Tabella 22 – Forme di commercializzazione delle piante industriali e proteiche (valori in percentuale)

	<i>Vendita diretta al consum. (A=a+b)</i>	<i>Vendita diretta in azienda (a)</i>	<i>Vendita diretta fuori azienda (b)</i>	<i>Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)</i>	<i>Vendita ad altre aziende agricole (c)</i>	<i>Vendita ad altre imprese industriali (d)</i>	<i>Vendita ad altre imprese commerciali (e)</i>	<i>Vendita o conferim. ad organi associativi (f)</i>	<i>Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali</i>
<i>Italia</i>	3,4	2,3	1,4	97,3	4,1	17,6	41,1	37,1	55.218
<i>Umbria</i>	3,8	2,6	1,5	97,3	3,5	9	50,8	35,5	2.997
<i>Perugia</i>	3,7	2,5	1,5	97,4	3,2	9,4	47,8	38,6	2.652
<i>Terni</i>	4,6	3,5	1,2	96,2	5,8	6,4	73,6	11,3	345

Grafico 9 – Forme di commercializzazione delle piante industriali e proteiche (valori in percentuale)

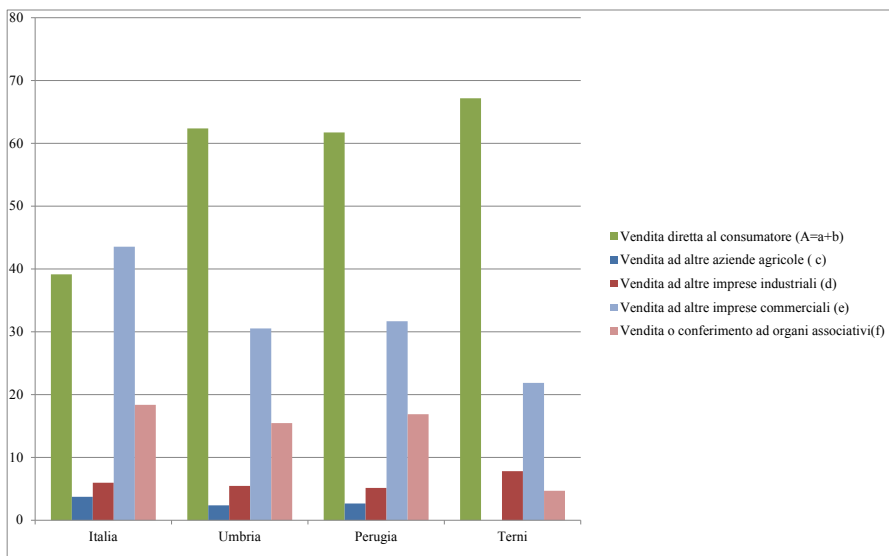


Nel comparto orticolo umbro, invece – diversamente da quanto accade a livello nazionale, dove prevale la vendita ad imprese commerciali – la vendita diretta rappresenta il principale canale di vendita, grazie soprattutto alla diffusione di questa pratica nella provincia di Perugia (tabella 23 e grafico 10). La possibilità di valorizzare maggiormente tali produzioni, infatti, induce i produttori ad affidarsi al circuito breve svincolandosi dalle trappole commerciali di una filiera tradizionalmente lunga e frammentata, caratterizzata da un'elevata presenza di grossisti ed intermediari (Autorità garante della concorrenza e del mercato, 2007).

Tabella 23 – Forme di commercializzazione delle ortive e delle patate (valori in percentuale)

	Vendita diretta al consum. (A=a+b)	Vendita diretta in azienda (a)	Vendita diretta fuori azienda (b)	Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)	Vendita ad altre aziende agricole (c)	Vendita ad altre imprese industriali (d)	Vendita ad altre imprese commerciali (e)	Vendita o conferim. ad organi associativi (f)	Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali
Italia	39,1	27,9	15,8	67,8	3,7	6	43,6	18,4	80.572
Umbria	62,4	47,5	22,9	50,7	2,4	5,5	30,5	15,5	550
Perugia	61,7	49,4	20	52,9	2,7	5,1	31,7	16,9	486
Terni	67,2	32,8	45,3	34,4	0	7,8	21,9	4,7	64

Grafico 10 – Forme di commercializzazione delle ortive e delle patate (valori in percentuale)

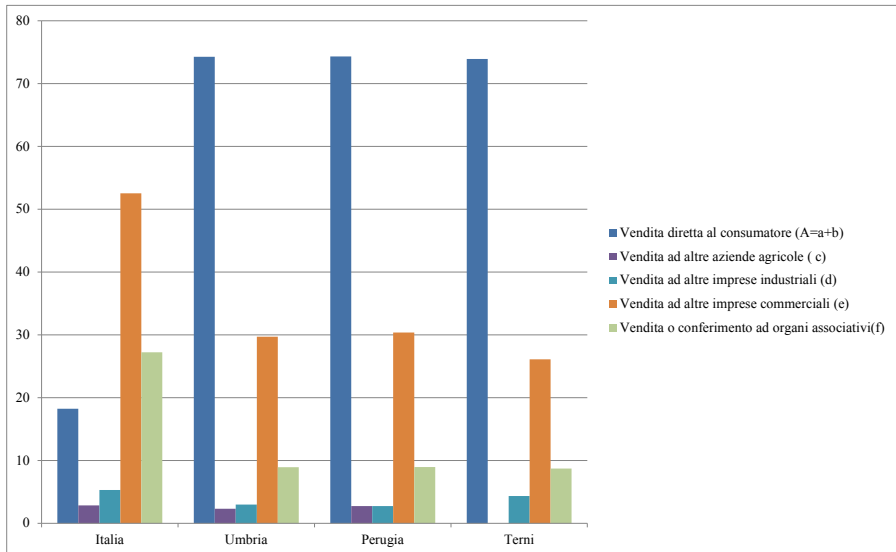


Del tutto simile è la situazione del comparto frutticolo umbro dove si assiste, ancor più in netta controtendenza rispetto al dato nazionale, alla diffusione della vendita diretta (tabella 24 e grafico 11). Mentre in Italia, infatti, appena due aziende su dieci vendono la propria produzione frutticola utilizzando la filiera corta, in Umbria la vendita diretta viene adoperata da più del 70% delle aziende del comparto.

Tabella 24 – Forme di commercializzazione della frutta, agrumi inclusi (valori in percentuale)

	Vendita diretta al consum. (A=a+b)	Vendita diretta in azienda (a)	Vendita diretta fuori azienda (b)	Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)	Vendita ad altre aziende agricole (c)	Vendita ad altre imprese industriali (d)	Vendita ad altre imprese commerciali (e)	Vendita o conferim. ad organi associativi (f)	Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali
Italia	18,2	13	6,8	85,5	2,8	5,3	52,5	27,2	164.456
Umbria	74,3	65,3	13,9	40,9	2,3	3	29,7	8,9	303
Perugia	74,3	66,5	12,5	41,6	2,7	2,7	30,4	8,9	257
Terni	73,9	58,7	21,7	37	0	4,3	26,1	8,7	46

Grafico 11 – Forme di commercializzazione della frutta, agrumi inclusi (valori in percentuale)

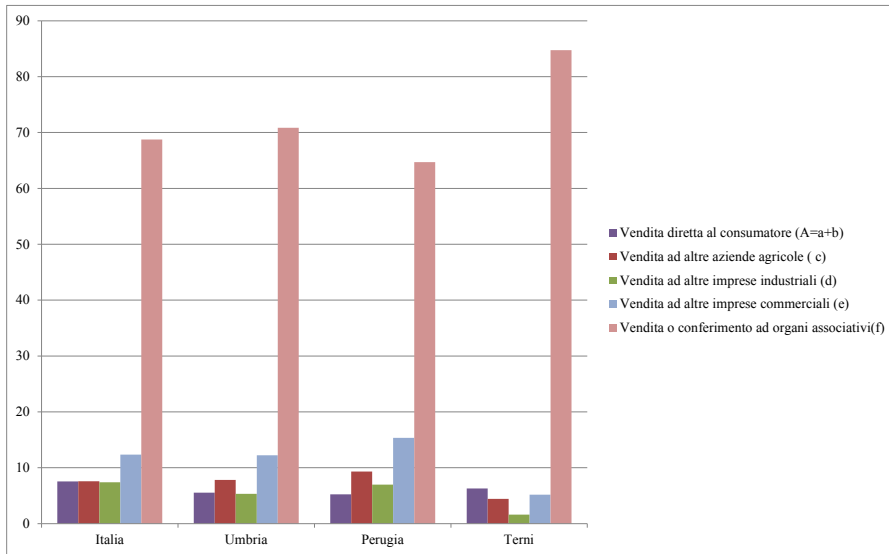


Nel comparto dell'uva da vino prevale nettamente il tradizionale conferimento agli organi associativi, siano essi cooperative o consorzi, mentre la vendita diretta non sembra essersi diffusa né a livello nazionale né tantomeno in Umbria conservando una posizione del tutto marginale (tabella 25 e grafico 12). D'altronde l'esigenza di trasformazione di questo prodotto limita molto le potenzialità offerte dalla filiera corta in termini di capacità di remunerazione dei costi e conseguimento di maggiori ricavi.

Tabella 25 – Forme di commercializzazione dell'uva da vino (valori in percentuale)

	Vendita diretta al consum.	Vendita diretta in azienda (a)	Vendita diretta fuori azienda (b)	Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)	Vendita ad altre aziende agricole	Vendita ad altre imprese industriali (d)	Vendita ad altre imprese commerciali (e)	Vendita o conferim. ad organi associativi(f)	Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali
	(A=a+b)				(c)		(e)		
Italia	7,5	5,8	2,2	94,1	7,6	7,4	12,3	68,8	163.885
Umbria	5,5	4,7	1,1	95,6	7,8	5,3	12,2	70,9	2.649
Perugia	5,2	4,5	0,9	95,9	9,3	7	15,4	64,7	1.836
Terni	6,3	5,3	1,5	95,1	4,4	1,6	5,2	84,7	813

Grafico 12 – Forme di commercializzazione dell’uva da vino (valori in percentuale)



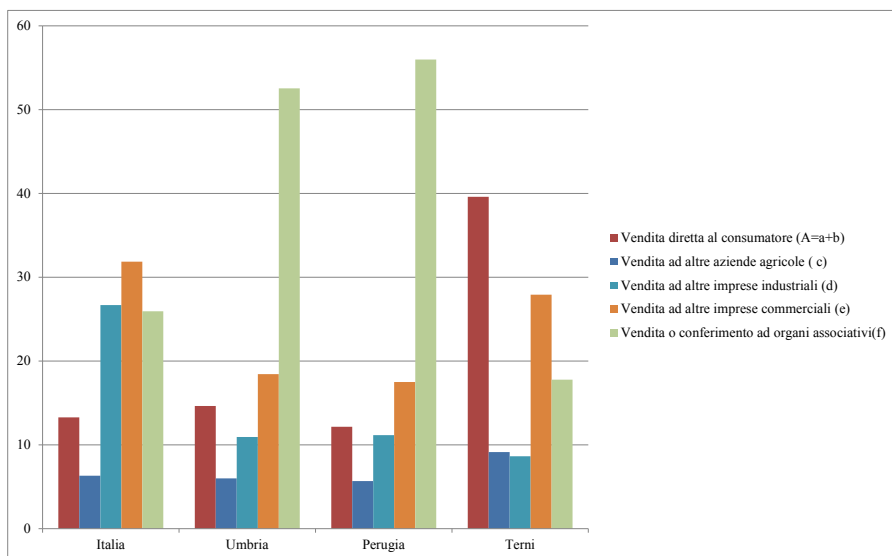
Come nel caso precedente, anche nel comparto olivicolo umbro prevale il conferimento agli organi associativi, al contrario di quanto accade in Italia dove risulta maggiormente diffusa la vendita alle imprese commerciali (tabella 26 e grafico 13). Occorre tuttavia segnalare che, contrariamente al dato regionale, in provincia di Terni la vendita diretta delle olive in azienda rappresenta addirittura il principale canale commerciale.

Nel complesso, anche in questo comparto la necessità di trasformare il prodotto per ottenere l’olio limita il ruolo della vendita diretta impedendo di sfruttarne a pieno le capacità di valorizzazione della produzione.

Tabella 26 – Forme di commercializzazione delle olive (valori in percentuale)

	Vendita diretta al consum. (A=a+b)	Vendita diretta in azienda (a)	Vendita diretta fuori azienda (b)	Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)	Vendita ad altre aziende agricole (c)	Vendita ad altre imprese industriali (d)	Vendita ad altre imprese commerciali (e)	Vendita o conferim. ad organi associativi (f)	Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali
Italia	13,3	9,5	4,7	88,6	6,3	26,7	31,8	25,9	139.949
Umbria	14,6	11,8	3,6	87,2	6	10,9	18,4	52,5	2.187
Perugia	12,2	9,8	3,2	89,6	5,7	11,2	17,5	56	1.990
Terni	39,6	31,5	8,1	62,9	9,1	8,6	27,9	17,8	197

Grafico 13 – Forme di commercializzazione delle olive (valori in percentuale)

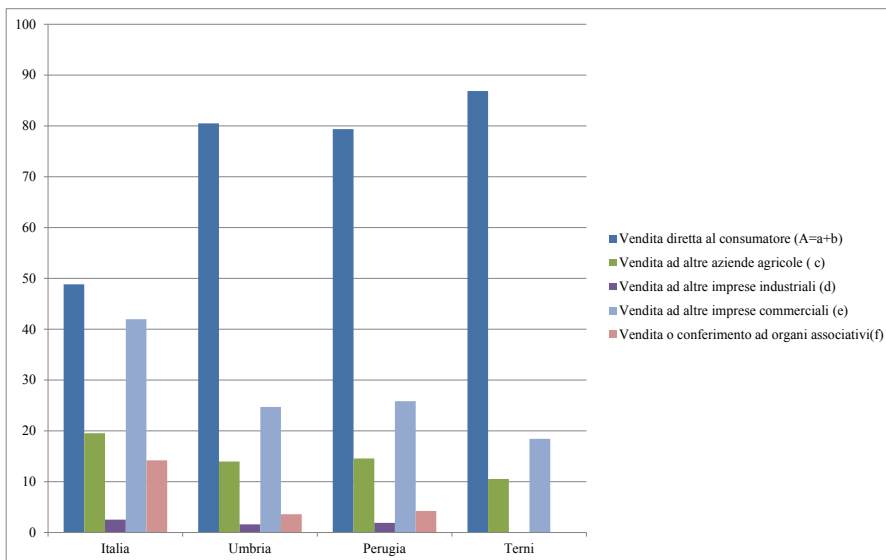


Molto diffusa è, invece, la vendita diretta dei prodotti florovivaistici in Umbria, soprattutto in provincia di Terni (tabella 27 e grafico 14). A differenza di quanto avviene a livello nazionale, infatti, qui le aziende preferiscono affidarsi al circuito commerciale breve anziché alla vendita alle imprese commerciali.

Tabella 27 – Forme di commercializzazione dei prodotti florovivaistici (valori in percentuale)

	Vendita diretta al consum. (A=a+b)	Vendita diretta in azienda (a)	Vendita diretta fuori azienda (b)	Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)	Vendita ad altre aziende agricole (c)	Vendita ad altre imprese industriali (d)	Vendita ad altre imprese commerciali (e)	Vendita o conferim. ad organi associativi (f)	Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali
Italia	48,8	39,6	19	66,8	19,5	2,5	42	14,2	20.851
Umbria	80,5	69,7	28,3	40,2	13,9	1,6	24,7	3,6	251
Perugia	79,3	70,9	26,3	42,3	14,6	1,9	25,8	4,2	213
Terni	86,8	63,2	39,5	28,9	10,5	0	18,4	0	38

Grafico 14 – Forme di commercializzazione dei prodotti florovivaistici (valori in percentuale)

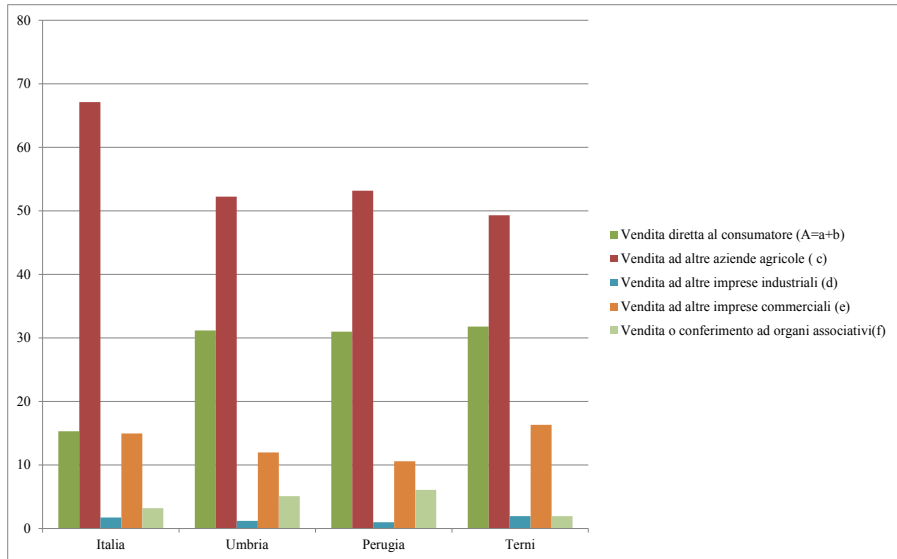


I prodotti foraggeri, soprattutto a livello nazionale, sono comunemente oggetto di transazioni commerciali fra imprese agricole (tabella 28 e grafico 15). In Umbria benché questo canale di vendita rimanga preponderante vi è, tuttavia, una maggiore diffusione della vendita diretta fuori e dentro l’azienda.

Tabella 28 – Forme di commercializzazione dei foraggi (valori in percentuale)

	<i>Vendita diretta al consum. (A=a+b)</i>	<i>Vendita diretta in azienda (a)</i>	<i>Vendita diretta fuori azienda (b)</i>	<i>Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)</i>	<i>Vendita ad altre aziende agricole (c)</i>	<i>Vendita ad altre imprese industriali (d)</i>	<i>Vendita ad altre imprese commerciali (e)</i>	<i>Vendita o conferim. ad organi associativi (f)</i>	<i>Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali</i>
<i>Italia</i>	15,3	11,7	3,9	85,6	67,1	1,7	15	3,2	123.525
<i>Umbria</i>	31,2	21,6	10	70	52,2	1,2	12	5,1	4.082
<i>Perugia</i>	31	22,1	9,4	70,3	53,2	1	10,6	6,1	3.094
<i>Terni</i>	31,8	20,2	12	68,8	49,3	1,9	16,3	1,9	988

Grafico 15 – Forme di commercializzazione dei foraggi (valori in percentuale)



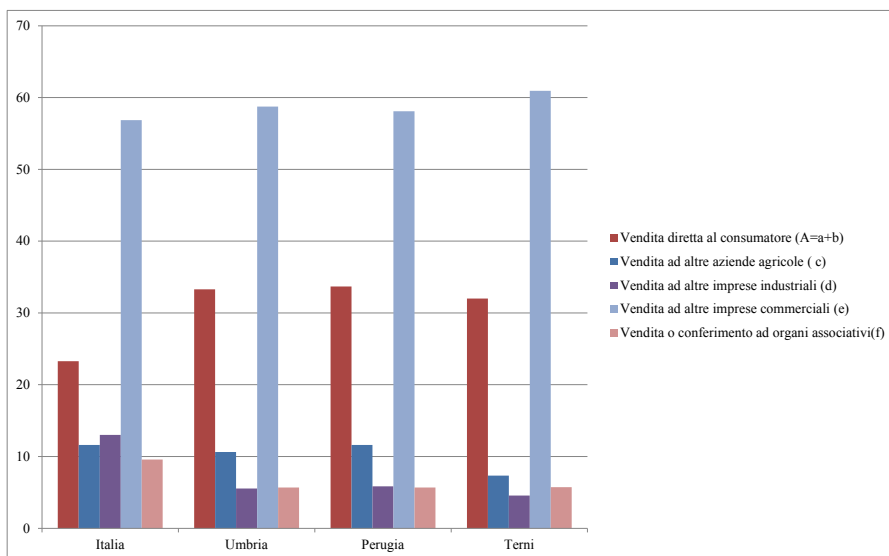
8.2.2. Prodotti animali

Nel comparto degli animali vivi la vendita diretta mostra una significativa diffusione in Umbria, perlomeno maggiore rispetto a quanto accade a livello nazionale (tabella 29 e grafico 16). Tale canale, infatti, è secondo soltanto alla vendita alle imprese commerciali.

Tabella 29 – Forme di commercializzazione degli animali vivi (valori in percentuale)

	Vendita diretta al consum. (A=a+b)	Vendita diretta in azienda (a)	Vendita diretta fuori azienda (b)	Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)	Vendita ad altre aziende agricole (c)	Vendita ad altre imprese industriali (d)	Vendita ad altre imprese commerciali (e)	Vendita o conferim. ad organi associativi (f)	Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali
Italia	23,3	19,2	5,3	82,6	11,6	13	56,9	9,6	125.557
Umbria	33,3	25,6	9,4	75,9	10,6	5,5	58,7	5,7	2.938
Perugia	33,7	26,5	9	76,1	11,6	5,8	58,1	5,7	2.257
Terni	32	22,5	10,7	75,3	7,3	4,6	60,9	5,7	681

Grafico 16 – Forme di commercializzazione degli animali vivi (valori in percentuale)



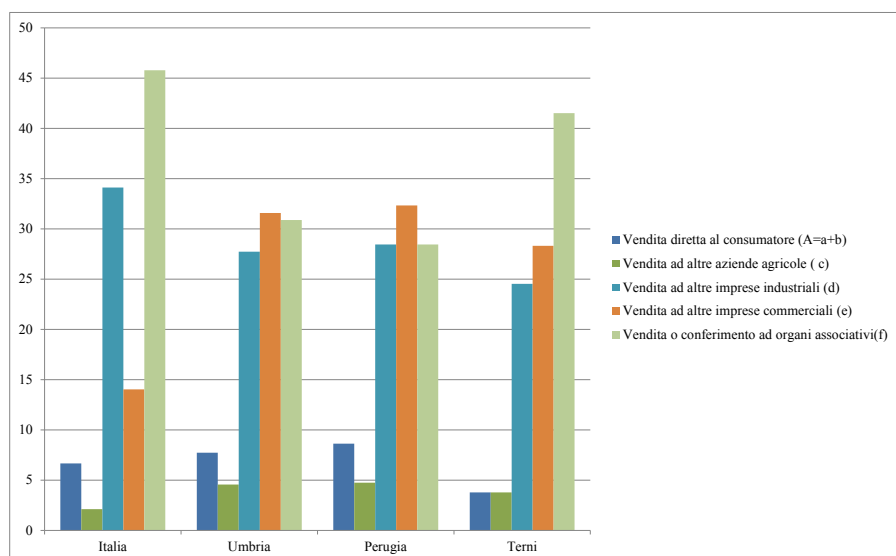
La produzione lattiera nazionale e umbra viene commercializzata utilizzando prevalentemente canali di vendita tradizionali, quali il conferimento ad organi associativi, la vendita ad imprese industriali e, soprattutto in Umbria, la vendita ad imprese commerciali (tabella 30 e grafico 17).

La scarsa diffusione della vendita diretta in questo comparto è imputabile sia agli oramai consolidati stili di consumo che osteggiano il consumo di latte fresco sia ai cogenti obblighi igienico-sanitari. Entrambi i fattori nel corso degli anni hanno contribuito all'affermazione del trattamento UHT e alla diffusione del latte a medio-lunga conservazione, per il quale è richiesto un trattamento tecnologico difficilmente attuabile a livello aziendale.

Tabella 30 – Forme di commercializzazione del latte (valori in percentuale)

	Vendita diretta al consum. (A=a+b)	Vendita diretta in azienda (a)	Vendita diretta fuori azienda (b)	Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)	Vendita ad altre aziende agricole (c)	Vendita ad altre imprese industriali (d)	Vendita ad altre imprese commerciali (e)	Vendita o conferim. ad organi associativi (f)	Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali
Italia	6,7	5	2,1	95,4	2,1	34,1	14	45,8	53.546
Umbria	7,7	5,6	2,5	94	4,6	27,7	31,6	30,9	285
Perugia	8,6	6	3	93,5	4,7	28,4	32,3	28,4	232
Terni	3,8	3,8	0	96,2	3,8	24,5	28,3	41,5	53

Grafico 17 – Forme di commercializzazione del latte (valori in percentuale)



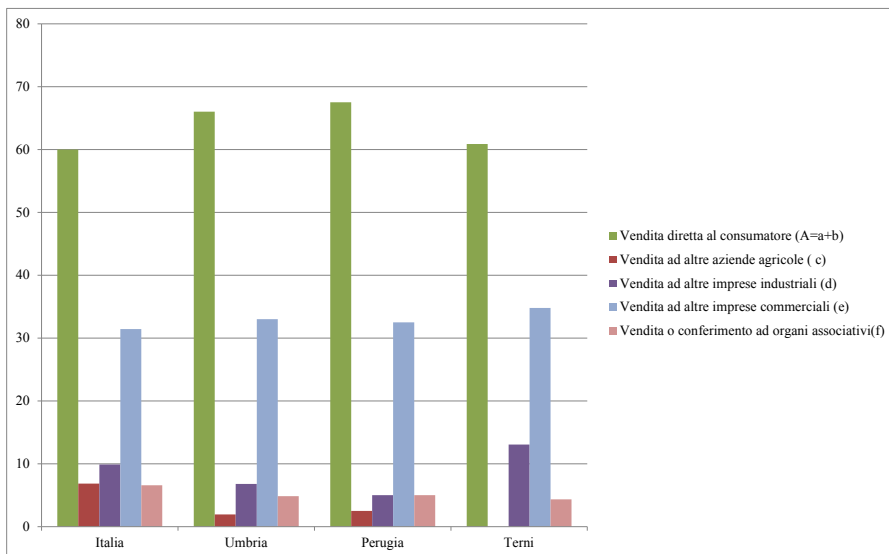
La vendita degli altri prodotti animali (carni fresche e prodotti a base di carne), in Umbria così come in Italia, avviene prevalentemente attraverso il circuito breve (tabella 31 e grafico 18). La filiera corta dunque ha assunto un ruolo di primaria importanza nella commercializzazione della carne fresca, in particolar modo in provincia di Perugia.

La vendita diretta genera infatti una drastica riduzione dei passaggi intermedi lungo la filiera, consentendo alle aziende zootecniche di trattenere una maggiore quota del valore della produzione.

Tabella 31 – Forme di commercializzazione degli altri prodotti animali (valori in percentuale)

	Vendita diretta al consum. (A=a+b)	Vendita diretta in azienda (a)	Vendita diretta fuori azienda (b)	Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)	Vendita ad altre aziende agricole (c)	Vendita ad altre imprese industriali (d)	Vendita ad altre imprese commerciali (e)	Vendita o conferim. ad organi associativi (f)	Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali
Italia	60	49,6	17,5	51,4	6,8	9,9	31,4	6,6	8.982
Umbria	66	52,4	19,4	45,6	1,9	6,8	33	4,9	103
Perugia	67,5	52,5	22,5	43,8	2,5	5	32,5	5	80
Terni	60,9	52,2	8,7	52,2	0	13	34,8	4,3	23

Grafico 18 – Forme di commercializzazione degli altri prodotti animali (valori in percentuale)



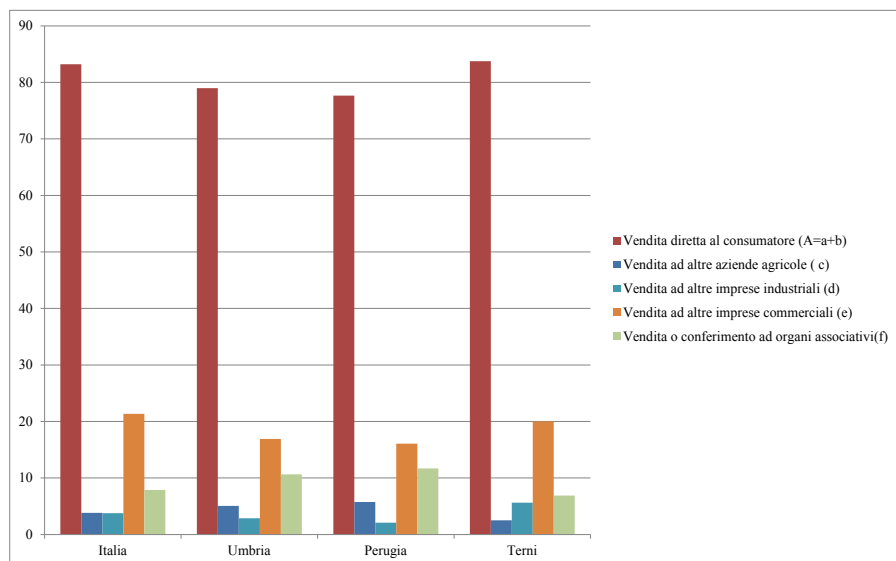
8.2.3. Prodotti trasformati

La vendita diretta rappresenta il principale canale commerciale utilizzato dalle aziende vinicole italiane ed umbre (tabella 32 e grafico 19). Il circuito breve, infatti, permette loro di beneficiare di una maggiore efficacia delle strategie di marketing, instaurando relazioni più durature con il consumatore finale e realizzando una fidelizzazione preziosa per l'azienda.

Tabella 32 – Forme di commercializzazione del vino e del mosto (valori in percentuale)

	Vendita diretta al consum. (A=a+b)	Vendita diretta in azienda (a)	Vendita diretta fuori azienda (b)	Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)	Vendita ad altre aziende agricole (c)	Vendita ad altre imprese industriali (d)	Vendita ad altre imprese commerciali (e)	Vendita o conferim. ad organi associativi (f)	Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali
Italia	83,2	73,3	21,8	34,3	3,8	3,8	21,3	7,9	31.875
Umbria	79	72	13,4	34,1	5	2,9	16,9	10,6	733
Perugia	77,7	72,6	11,7	34,6	5,8	2,1	16,1	11,7	573
Terni	83,8	70	19,4	32,5	2,5	5,6	20	6,9	160

Grafico 19 – Forme di commercializzazione del vino e del mosto (valori in percentuale)

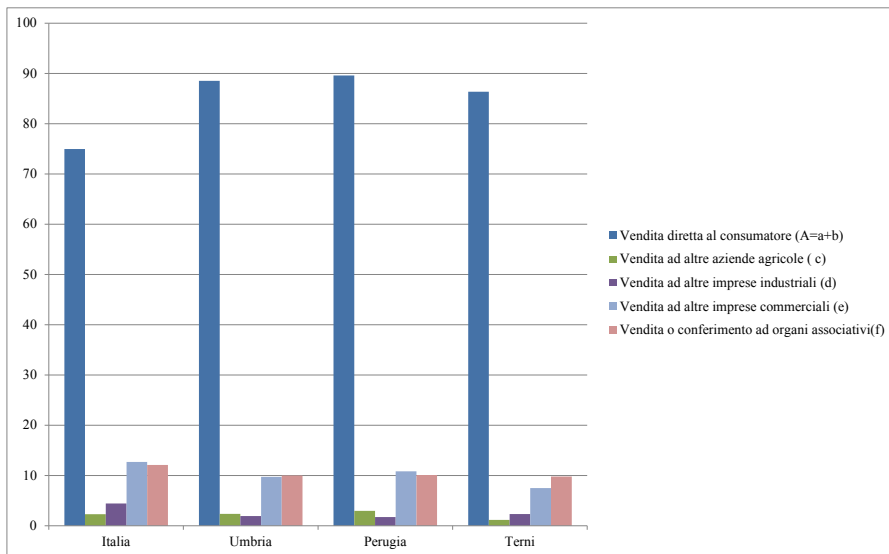


Nel comparto oleicolo l'organizzazione delle vendite non è molto dissimile dal caso precedente. Infatti, la maggioranza delle aziende italiane ed umbre che producono olio utilizzano il circuito commerciale breve (tabella 33 e grafico 20). D'altronde anche in questo comparto i vantaggi risiedono in una maggiore possibilità di fidelizzazione della clientela e in una maggiore efficacia delle politiche di promozione e marketing.

Tabella 33 – Forme di commercializzazione dell'olio (valori in percentuale)

	<i>Vendita diretta al consum. (A=a+b)</i>	<i>Vendita diretta in azienda (a)</i>	<i>Vendita diretta fuori azienda (b)</i>	<i>Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)</i>	<i>Vendita ad altre aziende agricole (c)</i>	<i>Vendita ad altre imprese industriali (d)</i>	<i>Vendita ad altre imprese commerciali (e)</i>	<i>Vendita o conferim. ad organi associativi (f)</i>	<i>Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali</i>
<i>Italia</i>	75	59,3	21,3	31	2,3	4,4	12,7	12,1	154.642
<i>Umbria</i>	88,5	79,3	13,4	23,6	2,4	1,9	9,7	10	4.744
<i>Perugia</i>	89,6	81,3	12,4	25,2	2,9	1,7	10,8	10,1	3.192
<i>Terni</i>	86,3	75,2	15,5	20,4	1,2	2,3	7,5	9,8	1.552

Grafico 20 – Forme di commercializzazione dell'olio (valori in percentuale)

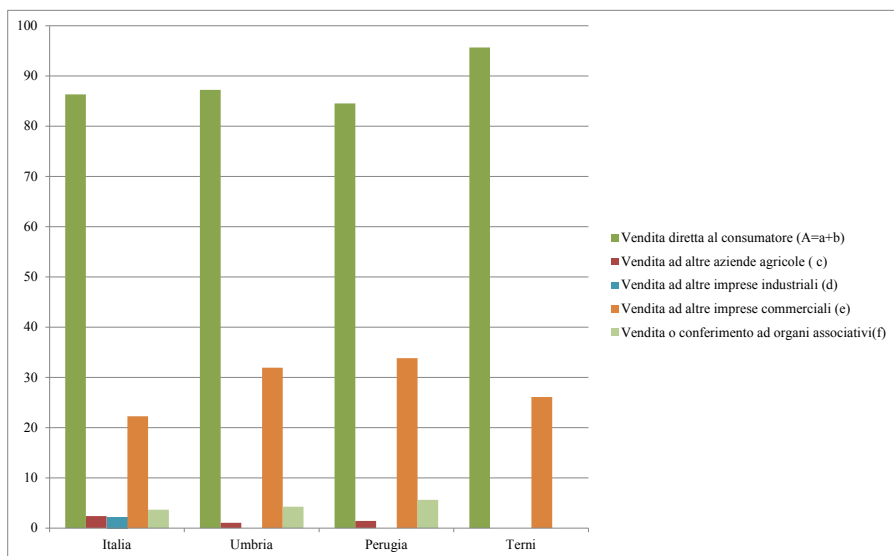


La vendita diretta è il principale canale commerciale anche per la vendita degli altri prodotti di origine vegetale (funghi, ecc.), soprattutto in provincia di Terni. In Umbria come in Italia, infatti, le aziende si affidano principalmente alla filiera corta per commercializzare questa tipologia di prodotti (tabella 34 e grafico 21).

Tabella 34 – Forme di commercializzazione degli altri prodotti di origine vegetale (valori in percentuale)

	Vendita diretta al consum. (A=a+b)	Vendita diretta in azienda (a)	Vendita diretta fuori azienda (b)	Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)	Vendita ad altre aziende agricole (c)	Vendita ad altre imprese industriali (d)	Vendita ad altre imprese commerciali (e)	Vendita o conferim. ad organi associativi (f)	Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali
Italia	86,3	75,6	23,3	29	2,4	2,2	22,2	3,7	9.330
Umbria	87,2	73,4	22,3	37,2	1,1	0	31,9	4,3	94
Perugia	84,5	70,4	22,5	40,8	1,4	0	33,8	5,6	71
Terni	95,7	82,6	21,7	26,1	0	0	26,1	0	23

Grafico 21 – Forme di commercializzazione degli altri prodotti di origine vegetale (valori in percentuale)

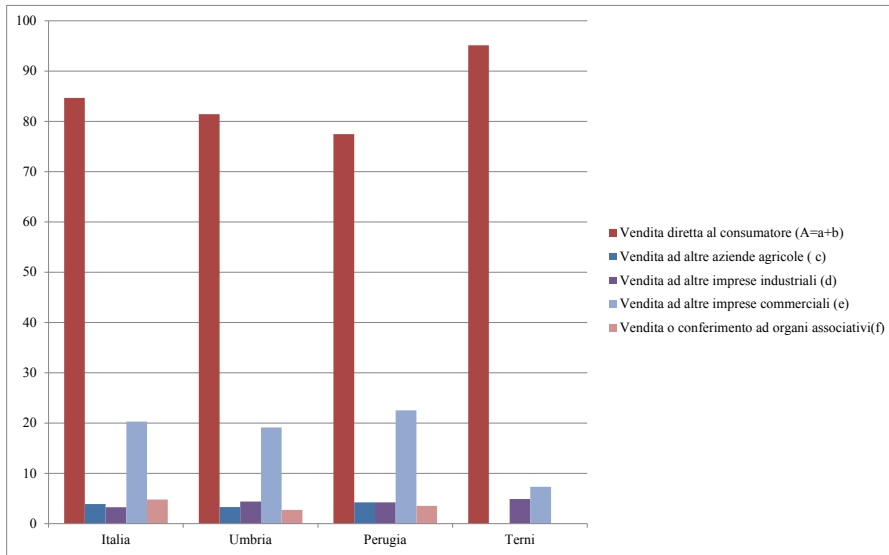


Nel comparto lattiero-caseario la vendita diretta è assurta a principale canale commerciale, seguito dalla vendita alle imprese della distribuzione (tabella 35 e grafico 22). Anche in questo caso valgono le considerazioni fatte in precedenza per il vino e per l'olio. La filiera corta, infatti, offre la possibilità di valorizzare al meglio le produzioni aziendali, senza alcuna intermediazione commerciale, nonché di migliorare l'immagine dell'azienda stessa agli occhi dei consumatori.

Tabella 35 – Forme di commercializzazione dei formaggi e degli altri prodotti caseari (valori in percentuale)

	Vendita diretta al consum. (A=a+b)	Vendita diretta in azienda (a)	Vendita diretta fuori azienda (b)	Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)	Vendita ad altre aziende agricole (c)	Vendita ad altre imprese industriali (d)	Vendita ad altre imprese commerciali (e)	Vendita o conferim. ad organi associativi (f)	Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali
Italia	84,7	72,9	23	29,5	3,9	3,3	20,3	4,8	8.184
Umbria	81,4	75,4	10,9	28,4	3,3	4,4	19,1	2,7	183
Perugia	77,5	71,1	11,3	33,1	4,2	4,2	22,5	3,5	142
Terni	95,1	90,2	9,8	12,2	0	4,9	7,3	0	41

Grafico 22 – Forme di commercializzazione dei formaggi e degli altri prodotti caseari (valori in percentuale)

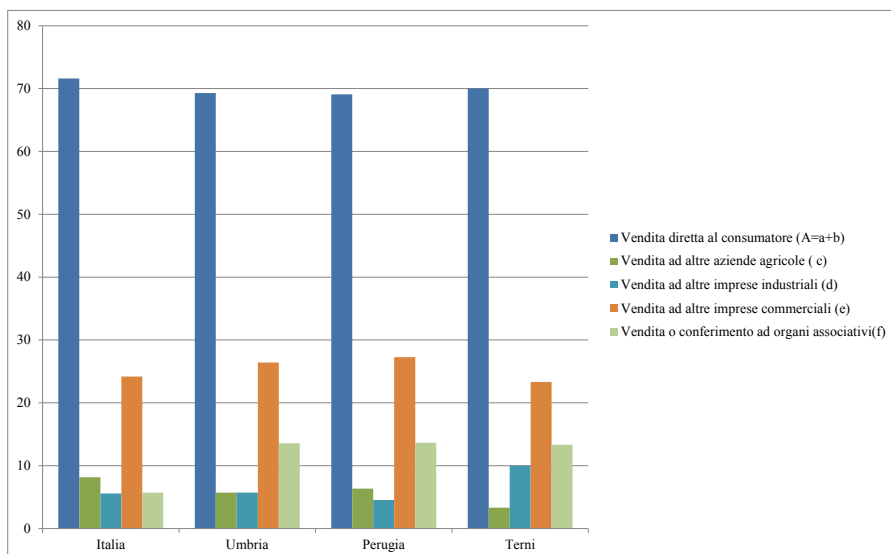


La vendita di uova, miele e altri prodotti di origine animale avviene prevalentemente in azienda (tabella 36 e grafico 23). Molti consumatori italiani e umbri, infatti, preferiscono acquistare queste produzioni direttamente dal produttore, per garantirsi alimenti freschi più genuini e di maggiore qualità organolettica.

Tabella 36 – Forme di commercializzazione degli altri prodotti di origine animale (valori in percentuale)

	<i>Vendita diretta al consum. (A=a+b)</i>	<i>Vendita diretta in azienda (a)</i>	<i>Vendita diretta fuori azienda (b)</i>	<i>Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)</i>	<i>Vendita ad altre aziende agricole (c)</i>	<i>Vendita ad altre imprese industriali (d)</i>	<i>Vendita ad altre imprese commerciali (e)</i>	<i>Vendita o conferim. ad organi associativi (f)</i>	<i>Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali</i>
<i>Italia</i>	71,6	61,5	21,8	40,2	8,2	5,6	24,2	5,7	6.585
<i>Umbria</i>	69,3	60	16,4	45	5,7	5,7	26,4	13,6	140
<i>Perugia</i>	69,1	59,1	16,4	46,4	6,4	4,5	27,3	13,6	110
<i>Terni</i>	70	63,3	16,7	40	3,3	10	23,3	13,3	30

Grafico 23 – Forme di commercializzazione degli altri prodotti di origine animale (valori in percentuale)



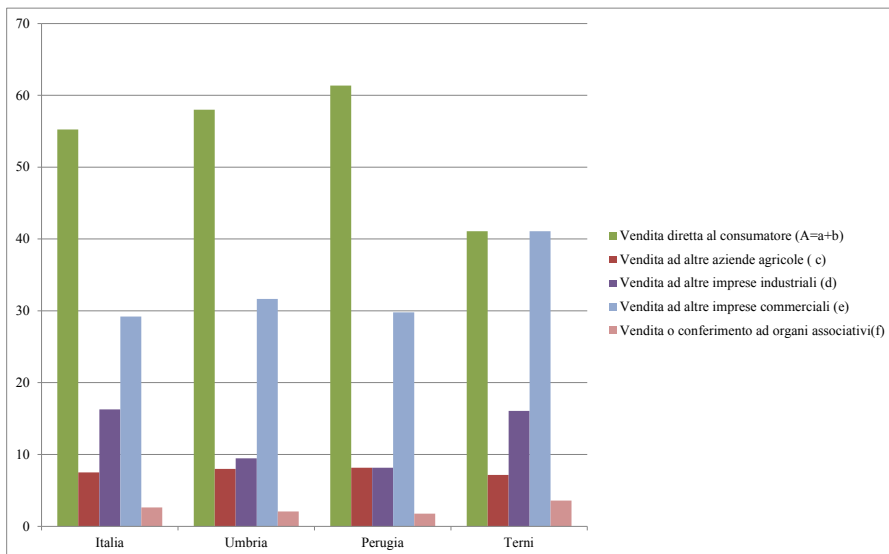
8.2.4. Prodotti forestali

Nel comparto forestale la vendita diretta è di gran lunga il principale canale commerciale in Italia e in Umbria. La filiera corta è tuttavia maggiormente diffusa in provincia di Perugia, mentre in provincia di Terni viene utilizzato molto anche il canale distributivo, con la vendita del prodotto ad imprese commerciali (tabella 37 e grafico 24).

Tabella 37 – Forme di commercializzazione dei prodotti forestali (valori in percentuale)

	Vendita diretta al consum. (A=a+b)	Vendita diretta in azienda (a)	Vendita diretta fuori azienda (b)	Altri canali di vendita (B=c+d+e+f)	Vendita ad altre aziende agricole (c)	Vendita ad altre imprese industriali (d)	Vendita ad altre imprese commerciali (e)	Vendita o conferim. ad organi associativi(f)	Totale aziende con vendita dei prodotti aziendali
Italia	55,2	39,1	19,9	53,1	7,5	16,3	29,2	2,6	11.304
Umbria	58	45	16,6	49,4	8	9,5	31,7	2,1	338
Perugia	61,3	49,3	15,2	46,1	8,2	8,2	29,8	1,8	282
Terni	41,1	23,2	23,2	66,1	7,1	16,1	41,1	3,6	56

Grafico 24 – Forme di commercializzazione dei prodotti forestali (valori in percentuale)



8.2.5. Quadro riepilogativo

L'analisi dei canali commerciali nei singoli comparti produttivi ha messo in luce la diversa ed eterogenea organizzazione delle vendite per le singole produzioni agricole in Umbria ed in Italia. Nel complesso è possibile asserire che la vendita diretta si è ormai ampiamente diffusa in molti comparti del settore primario regionale, dove rappresenta un canale commerciale di importanza pari a quella della distribuzione tradizionale. Naturalmente, però, l'uso dei singoli canali varia a seconda delle produzioni interessate. La filiera corta, infatti, risulta predominante principalmente nel comparto ortofrutticolo, così come in quello florovivaistico, viticolo, oleicolo e caseario. Come già accennato, in questi casi il circuito commerciale breve consente agli imprenditori agricoli di valorizzare le proprie produzioni aziendali tramite l'instaurarsi di un legame diretto con il consumatore e sfruttando al meglio gli investimenti in promozione e marketing.

Al contrario, la vendita diretta risulta poco diffusa in quei comparti dove sono necessarie operazioni di trasformazione alimentare non convenientemente eseguibili in azienda (latte, cereali, colture industriali) o dove esistono filiere agroalimentari (leguminose) e/o agroindustriali (girasole, tabacco)

ben organizzate, tali da rendere sconveniente e oltremodo rischioso il ricorso a canali commerciali alternativi. Inoltre, in alcuni comparti produttivi regionali (vitivinicolo ed oleicolo) esistono specifiche forme organizzative, fortemente diffuse e consolidate nel tempo, quali cooperative e consorzi di trasformazione, che attualmente veicolano gran parte della produzione per la trasformazione risultando in molti casi capaci di minimizzare i costi di lavorazione. La tabella 38 offre un sintetico riepilogo della diffusione e della rilevanza della vendita diretta nei comparti produttivi regionali, fornendo indicazioni in grado di orientare le future decisioni dei policy-makers. L'eventuale attuazione di uno specifico sottoprogramma del PSR in Umbria potrà rappresentare una valida occasione per incentivare gli imprenditori e le produzioni maggiormente interessate dal fenomeno della vendita diretta.

Tabella 38 – Quadro riepilogativo della diffusione della vendita diretta nei singoli comparti produttivi umbri

Comparto produttivo	Significativa diffusione della vendita diretta	Importanza marginale della vendita diretta
Cereali		X (imprese commerciali)
Piante industriali e proteiche		X (imprese commerciali)
Ortive e patate	X	
Frutta	X	
Uva da vino		X (conferimento a coop.)
Olive		X (imprese commerciali e conferimento a coop.)
Florovivaismo	X	
Foraggi	X	
Animali vivi	X	
Latte		X (imprese commerciali e industriali)
Altri prodotti animali	X	
Vino e mosto	X	
Olio	X	
Altri prodotti di origine vegetale	X	
Formaggi ed altri prodotti lattiero-caseari	X	
Altri prodotti di origine animale	X	
Prodotti forestali	X	

8.3. Le filiere corte nell'ambito della pac 2014-2020

Le proposte di regolamento della politica agricola comune 2014-2020 dedicano spazio al tema delle filiere corte, in particolare nell'ambito della futura programmazione della politica di sviluppo rurale. In sede comunitaria, facendo leva sull'elemento territoriale caratterizzante le aree rurali, l'attenzione viene posta proprio sulla "prossimità delle relazioni" di cui tale modalità di organizzazione degli scambi è portatrice (Giuca, 2012). Infatti, la filiera breve viene intesa come strumento operativo atto a promuovere la cooperazione, lo sviluppo dell'economia locale e stretti rapporti socio-territoriali fra produttori e consumatori, al fine di migliorare l'integrazione dei produttori e rafforzare il valore nelle singole filiere alimentari (Rossi, 2012).

Il circuito commerciale breve, pertanto, da innovativa reazione al paradigma produttivistico dominante nel settore agro-alimentare assume a strumento di politica agraria, riconosciuto dai *policy-makers* comunitari, di particolare importanza per le aree rurali dell'Ue-28. Esso, infatti, diviene elemento di straordinaria rilevanza per lo svolgimento di attività promozionali a raggio locale che catalizzino uno sviluppo economico razionale dei mercati rurali (Commissione europea, 2011; Giuca, 2012).

L'articolo 8 della proposta di regolamento sul sostegno allo sviluppo rurale, presentata al Parlamento europeo e al Consiglio il 12 ottobre 2011, prevede la possibilità per gli Stati membri (o per le loro Regioni) di inserire nei loro programmi di sviluppo rurale un sottoprogramma specifico per le filiere corte che contenga misure ed interventi beneficiari di aliquote di sostegno maggiorate del 10%, tra cui:

- cooperazione;
- costituzione di associazioni di produttori;
- programma Leader;
- regimi di qualità dei prodotti agricoli e alimentari;
- servizi di base e rinnovamento dei villaggi nelle zone rurali;
- investimenti in immobilizzazioni materiali;
- trasferimento di conoscenze e azioni di informazione;
- servizi di consulenza, di sostituzione e di assistenza alla gestione delle aziende agricole.

La decisione sull'inserimento del sottoprogramma "filiera corte" nel programma di sviluppo regionale dell'Umbria non può assolutamente prescindere dalle informazioni fornite dal Censimento agricolo del 2010, che offre la possibilità di una conoscenza estesa e completa del fenomeno e della sua

rilevanza. Soltanto così sarà possibile orientare le decisioni di policy in maniera efficace e razionale, destinando le sempre minori risorse umane e finanziarie a disposizione delle amministrazioni pubbliche italiane ad obiettivi intelligenti, sostenibili e inclusivi, in grado di attuare la strategia comunitaria Europa 2020 (Belletti & Marescotti, 2012; Commissione europea, 2011; Rossi, 2012).

8.4. Considerazioni conclusive

L'indagine effettuata grazie ai dati primari del 6° Censimento dell'agricoltura, forniti dal servizio statistico della Regione Umbria, ha consentito di effettuare dapprima una descrizione precisa e dettagliata delle caratteristiche strutturali, territoriali ed economiche delle aziende agricole umbre che esercitano la vendita diretta e, successivamente, ha permesso di esplorare i canali commerciali dei singoli comparti produttivi al fine di osservare la diffusione del circuito breve.

Il confronto con i dati nazionali e il raffronto con le imprese che pur commercializzando la maggior parte del valore della loro produzione non praticano la vendita diretta ha contribuito, inoltre, a chiarire con maggiore evidenza le peculiarità delle aziende agricole umbre che utilizzano la filiera corta rispetto all'universo imprenditoriale circostante, sia a livello nazionale che regionale.

Le imprese agricole umbre che praticano la vendita diretta sono prevalentemente situate in collina, hanno dimensioni aziendali medio-piccole (0-20 ettari di SAU) e sono maggiormente dedite alla coltivazione di prodotti biologici e di qualità rispetto alle imprese che utilizzano i canali commerciali tradizionali. La minore età media dei conduttori e il maggiore grado di istruzione determinano, inoltre, una maggiore attitudine alla diversificazione dell'attività imprenditoriale, ad esempio attraverso l'integrazione delle operazioni di trasformazione dei prodotti vegetali o animali oppure lo svolgimento di altre attività connesse. Questo maggiore dinamismo è testimoniato anche da un più vasto uso delle TIC (*internet, e-commerce, ecc.*) e determina, nel complesso, una più ampia diversificazione delle fonti di ricavo che contribuisce, da un lato, a recidere il cordone ombelicale che sovente subordina le attività aziendali alla possibilità di ottenimento dei pagamenti diretti della PAC e, dall'altro, a rendere tali aziende più autonome e competitive.

La diffusione della vendita diretta nei vari comparti produttivi agricoli re-

gionali è fortemente influenzata dalle caratteristiche merceologiche delle singole produzioni, dalla presenza di canali commerciali alternativi fortemente consolidati nel territorio e, infine, dal grado di complessità delle tecnologie di trasformazione alimentare. La possibilità di utilizzare la filiera corta per ottenere una maggiore valorizzazione dei prodotti agricoli ed alimentari, nonché per sfruttare con maggiore efficacia il marketing aziendale facendo leva sul coinvolgimento emotivo e cognitivo dei clienti dipende pertanto da alcune caratteristiche intrinseche ed estrinseche delle singole produzioni. A livello regionale il circuito breve trova oramai ampia diffusione nel comparto ortofrutticolo, caseario, vitivinicolo, oleario e degli animali vivi, mentre stenta ad affermarsi in quello delle piante industriali e proteiche così come in quello cerealicolo e lattiero, per la concorrenza esercitata da modalità di commercializzazione (vendita al comparto distributivo, conferimento ad organi associativi, ecc.) che fino a questo momento non hanno trovato una valida alternativa nella filiera corta per motivazioni di carattere tecnologico, organizzativo e anche socio-culturali.

In definitiva emerge un quadro piuttosto nitido in cui sono evidenti alcuni elementi che connotano fortemente questa tradizionale e al contempo innovativa modalità di commercializzazione dei prodotti agricoli e alimentari a livello regionale. La decisione dei *policy-makers* regionali di implementare un sottoprogramma specifico dedicato alle filiere corte, nella prossima programmazione dello sviluppo rurale 2014-2020, dovrà innanzitutto considerare la rilevanza del fenomeno trattato in questo capitolo.

Concepire misure ed interventi che possano incontrare le esigenze di più un quinto delle aziende agricole umbre rischierebbe di vanificare lo sforzo politico, finanziario e amministrativo dell'Amministrazione regionale. Occorrerebbe, invece, utilizzare i dati del presente lavoro come base conoscitiva per ulteriori approfondimenti, al fine di orientare le azioni verso la realizzazione di strategie e obiettivi quanto più possibile mirati, in grado di produrre un tangibile miglioramento della condizione socio-economica delle aziende coinvolte.

Pertanto, indirizzare il sostegno a specifiche realtà aziendali (individuate sulla base di determinate caratteristiche dimensionali, geografiche ed economiche) o a specifici comparti produttivi consentirebbe di rendere più efficienti l'utilizzo e la distribuzione delle risorse finanziarie pubbliche, obiettivo tutt'altro che trascurabile in un contesto macroeconomico complicato quanto problematico.

CAPITOLO 9.

Le piccole aziende agricole.

Gabriele Chiodini

Angelo Frascarelli

CAPITOLO 9.

Le piccole aziende agricole.

Gabriele Chiodini
Angelo Frascarelli

Nel presente capitolo vengono analizzate le caratteristiche delle piccole aziende agricole, facendo riferimento a quelle con una superficie agricola utilizzata inferiore a 5 ettari. Questo approfondimento ha l'obiettivo di analizzare le caratteristiche di questa tipologia di aziende in quanto l'Ue prevede di adottare delle politiche specifiche per loro.

Nel corso del capitolo si provvederà innanzi tutto a dare una definizione di piccole aziende agricole, successivamente verranno evidenziati gli elementi caratteristici di questa classe di aziende ed infine le politiche e le scelte da adottare.

9.1. Definizione di piccole aziende agricole

L'importanza dei piccoli agricoltori è emersa in occasione della riforma della Pac 2014-2020. All'interno della proposta di regolamento della Commissione europea riguardante i pagamenti diretti agli agricoltori, si sottolinea che i piccoli agricoltori, anche part-time, sono estremamente importanti poiché danno un contributo diretto alla vitalità delle zone rurali e, per questo, non gli deve essere impedito di ottenere pagamenti diretti.

Per tale motivo l'Ue prevede di istituire un regime semplificato e specifico per le piccole aziende agricole al fine di ridurre i costi amministrativi connessi alla gestione e al controllo del sostegno diretto. Tale regime sarà rappresentato da un pagamento forfettario in sostituzione di tutti i pagamenti diretti rivolti ai piccoli agricoltori e da una parallela riduzione di tutti gli obblighi a carico dei piccoli agricoltori (pratiche per la domanda di sostegno e la condizionalità).

Il tema delle piccole aziende agricole viene anche ripreso dalla proposta di Regolamento sul sostegno allo sviluppo rurale. Qui si evidenzia la possibilità per gli Stati membri di inserire nei programmi di sviluppo rurale dei sottoprogrammi per diverse tematiche, tra cui figurano le piccole aziende agricole¹.

L'obiettivo di questi sottoprogrammi è quello di ristrutturare determinati comparti agricoli che hanno un forte impatto sullo sviluppo delle zone rurali.

¹Commissione europea (2011), Proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio sul sostegno allo sviluppo rurale da parte del fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale (FEASR), Bruxelles, 12.10.2011, COM(2011) 627/3, 2011/0282 (COD).

Infatti, l'intento dei sottoprogrammi è quello di incentivare anche lo sviluppo delle piccole aziende agricole potenzialmente redditizie. L'Ue specifica quali saranno le misure e gli interventi attivabili, in particolare:

- aiuto all'avviamento di attività imprenditoriali per lo sviluppo delle piccole aziende agricole;
- investimenti in immobilizzazioni materiali;
- regimi di qualità dei prodotti agricoli e alimentari;
- trasferimento di conoscenze e azioni di informazione;
- servizi di consulenza, di sostituzione e di assistenza alla gestione delle aziende agricole;
- cooperazione;
- investimenti in attività extra-agricole;
- costituzione di associazioni di produttori;
- Leader.

Al fine di concretizzare la tematica occorre quindi dare una definizione alla condizione di "piccolo agricoltore". A tal proposito, la Commissione europea, nell'ambito della proposta di riforma della Pac, specifica che gli Stati membri possono utilizzare una soglia del 10% del massimale nazionale annuale dei pagamenti diretti per i piccoli agricoltori, stabilendo due criteri di calcolo:

- un importo non superiore al 15% della media nazionale del pagamento per beneficiario;
- un importo corrispondente alla media nazionale del pagamento per ettaro, moltiplicato per un numero massimo di tre ettari.

Indipendentemente dalla scelta adottata, la Commissione prevedeva che l'importo di riferimento fissato per la definizione di piccolo agricoltore sia compreso tra i 500 e i 1.000 euro.

Successivamente, il Parlamento europeo ha espresso il proprio parere, ipotizzando una soglia massima per la definizione di piccolo agricoltore corrispondente a 1.500 euro.

Dal momento che si è ritenuto vincolante il parere del Parlamento, si è deciso di considerare il valore-soglia di 1.500 euro di pagamento diretto per discriminare un piccolo agricoltore dal resto degli agricoltori.

A questo punto, dal momento in cui in Italia il pagamento medio a ettaro corrisponde a circa 300 euro, per individuare i piccoli agricoltori si è deciso di adottare una soglia dimensionale corrispondente alle aziende che hanno una SAU inferiore a 5 ettari.

Nel corso del capitolo verranno quindi realizzati dei confronti tra le pic-

cole aziende e il resto delle aziende (la cui SAU è maggiore di 5 ha), con l'intento di evidenziare le caratteristiche che le contraddistinguono (De Filippis, 2012).

9.2. Caratteristiche delle piccole aziende umbre

9.2.1. Struttura

In Umbria, come si può vedere dalla tabella 1, si contano 24.234 aziende con una SAU inferiore a 5 ha, corrispondenti al 66,9% del totale delle aziende. In particolare, esse sono 16.387 nella provincia di Perugia (64,0%) e 7.397 in quella di Terni (74,5%). Confrontando la situazione regionale con quella nazionale si nota che, in Umbria, l'incidenza delle piccole aziende è meno elevata rispetto alla situazione nazionale.

Tabella 1 - Numero di aziende e SAU, piccole aziende e altre aziende

Territorio	Numero di aziende Piccole		Altre		Superficie Piccole		Altre	
	v.a.	%	v.a.	%	ha	%	ha	%
Prov. di Perugia	16.837	64,0	9.480	36,0	30.476	11,8	226.927	88,2
Prov. di Terni	7.397	74,5	2.530	25,5	11.217	16,1	58.258	83,9
<i>Umbria</i>	<i>24.234</i>	<i>66,9</i>	<i>12.010</i>	<i>33,1</i>	<i>41.693</i>	<i>12,8</i>	<i>285.184</i>	<i>87,2</i>
Italia	1.177.026	72,6	443.858	27,4	1.846.841	14,4	11.009.206	85,6

Guardando invece alla SAU, ripartita tra piccole aziende e altre aziende, notiamo che in Umbria la SAU appartenente alle piccole aziende è meno del 13%, un valore lievemente al di sotto del dato nazionale. Ciò dimostra che le piccole aziende sono molto numerose ma anche molto piccole. Se infatti si va a guardare il dato relativo alla dimensione media delle aziende (tabella 2), si nota che le piccole aziende umbre hanno una dimensione media molto contenuta, pari a 1,7 ha, mentre nel resto delle aziende la dimensione media corrisponde a 23,7 ha. Tale situazione, che si riscontra anche a livello nazionale, conferma che le piccole aziende sono molto importanti in termini di numeri ma non si può dire lo stesso per quanto riguarda l'estensione.

Tabella 2 - Dimensione media di piccole aziende e altre aziende

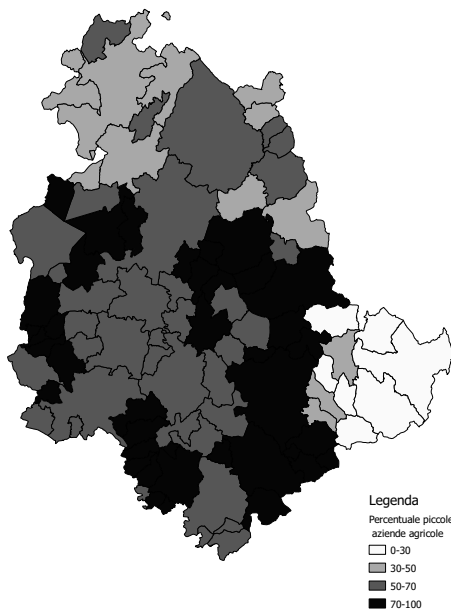
<i>Territorio</i>	<i>Dimensione media aziende (ha)</i>	
	<i>Piccole</i>	<i>Altre</i>
Prov. di Perugia	1,8	23,9
Prov. di Terni	1,5	23,0
<i>Umbria</i>	<i>1,7</i>	<i>23,7</i>
Italia	1,6	24,8

9.2.2. Piccole aziende e distribuzione territoriale

Dalla figura 1, che riporta l'incidenza percentuale delle piccole aziende agricole per i diversi comuni dell'Umbria, si può vedere come queste siano meno numerose nelle zone montane rispetto a quanto accade in pianura o in collina.

La spiegazione a questo fenomeno probabilmente può essere ricondotta al fatto che, nelle zone montane, è frequente trovare aziende con una superficie elevata che spesso però è occupata da prati e pascoli.

Figura 1 - Incidenza percentuale piccole aziende agricole per i diversi comuni dell'Umbria



9.2.3. Utilizzazione dei terreni

Dalla ripartizione delle aziende secondo la SAU (tabella 3) notiamo che in Umbria le piccole aziende, rispetto alle altre, sono molto meno orientate alla coltivazione di seminativi, prati e pascoli, mentre sono più propense alla coltivazione di legnose agrarie e orti familiari.

Se si guarda al confronto con la situazione nazionale, notiamo che in realtà le aziende umbre coltivano più seminativi e più orti familiari, mentre mantengono stabili le altre coltivazioni.

Tabella 3 - Ripartizione percentuale aziende su base SAU, piccole aziende e altre aziende

Territorio	Seminativi		Legnose agrarie		Orti familiari		Prati e pascoli	
	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre
Prov. di Perugia	63,3	91,5	74,0	64,3	31,1	26,6	9,8	34,1
Prov. di Terni	41,9	88,2	91,6	83,4	32,6	31,9	12,2	30,1
<i>Umbria</i>	<i>56,8</i>	<i>90,8</i>	<i>79,4</i>	<i>68,3</i>	<i>31,6</i>	<i>27,7</i>	<i>10,5</i>	<i>33,3</i>
Italia	40,7	78,8	79,5	57,9	23,8	24,1	11,4	31,7

Guardando alla dimensione media delle aziende sulla base della SAU media (tabella 4) notiamo che a livello regionale le piccole aziende con seminativi, prati e pascoli hanno una dimensione media molto inferiore rispetto a quella del resto delle aziende.

Tale differenza però si riduce per le legnose agrarie e gli orti familiari.

Nel confronto con il livello nazionale notiamo che le piccole aziende agricole umbre che coltivano seminativi sono mediamente più grandi, mentre il discorso si inverte per le legnose agrarie e i prati e pascoli; non si registrano particolari differenze nel caso degli orti familiari.

Si può concludere che le piccole aziende agricole umbre sono maggiormente orientate alla coltivazione delle legnose agrarie e degli orti familiari ma quelle che coltivano seminativi sono tendenzialmente più grandi rispetto alla media nazionale.

Tabella 4 - Dimensione media aziende su base SAU, piccole aziende e altre aziende

Territorio	Seminativi		Legnose agrarie		Orti familiari		Prati e pascoli	
	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre
Prov. di Perugia	1,7	17,1	0,8	3,6	0,1	0,1	1,0	17,4
Prov. di Terni	1,5	17,8	0,8	4,2	0,1	0,1	1,0	12,7
Umbria	1,7	17,2	0,8	3,8	0,1	0,1	1,0	16,5
Italia	1,5	18,0	1,0	5,5	0,1	0,1	1,1	23,3

Se si continua l'analisi riguardo alla ripartizione della SAU, rivolgendosi solo ai seminativi, possiamo vedere nella tabella 5 delle notevoli differenze tra piccole aziende e altre aziende umbre soprattutto per quanto concerne i cereali, i legumi secchi, le piante industriali e le foraggere avvicendate; tale differenza si riduce invece per le ortive.

Confrontando la situazione regionale con quella nazionale relativamente alle piccole aziende, notiamo che quelle umbre sono più propense alla coltivazione di cereali, legumi secchi, piante industriali e foraggere avvicendate, mentre sono meno orientate alla coltivazione delle ortive in pieno campo.

Tabella 5 - Ripartizione percentuale aziende su base SAU destinata a seminativi, piccole aziende e altre aziende

Territorio	Cereali		Legumi secchi		Piante industriali		Ortive		Foraggere avvicendate	
	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre
Prov. Perugia	31,7	64,9	3,6	15,0	4,2	20,7	1,8	4,1	21,1	48,1
Prov Terni	16,1	56,2	1,7	12,2	1,1	15,5	1,6	2,7	18,6	56,3
Umbria	26,9	63,1	3,0	14,4	3,3	19,6	1,8	3,8	20,3	49,8
Italia	19,3	55,3	1,3	4,6	1,9	7,8	6,0	9,1	8,6	34,3

La tabella 6 mostra il confronto tra la dimensione media delle aziende con SAU inferiore a 5 ha e il resto delle aziende, sulla base della ripartizione della SAU destinata a seminativi. Possiamo vedere come in Umbria, per tutte le tipologie di coltivazioni, la dimensione media delle piccole aziende sia inferiore rispetto a quella relativa alle altre aziende. Nel confronto tra il dato regionale e quello nazionale emerge che vi è un sostanziale allineamento per

cereali, piante industriali e foraggere avvicendate; il dato regionale invece è più elevato per i legumi secchi mentre è più basso per le ortive.

In sostanza, si rileva che le piccole aziende umbre coltivano meno cereali, legumi secchi, piante industriali e foraggere avvicendate rispetto a quanto fanno le altre aziende umbre, però lo fanno in maggior misura rispetto a quanto accade a livello nazionale.

Tabella 6 - Dimensione media aziende su base SAU destinata a seminativi, piccole aziende e altre aziende

Territorio	Cereali		Legumi secchi		Piante industriali		Ortive		Foraggere avvicendate	
	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre
Prov. Perugia	1,59	10,8	1,37	5,92	1,56	10,56	0,62	4,28	1,26	8,49
Prov. Terni	1,35	11,36	1,07	5,72	1,23	10,77	0,33	2,36	1,21	10,25
Umbria	1,55	10,91	1,31	5,89	1,53	10,6	0,54	4	1,25	8,91
Italia	1,52	13,32	0,65	6,34	1,56	8,84	0,71	6,15	1,32	11,72

La tabella 7 effettua la stessa analisi della tabella 5, esaminando però non i seminativi ma le legnose agrarie. Possiamo notare che in Umbria, tra le piccole aziende vi è una maggior presenza dell'olivo rispetto alle altre aziende (oltre il 70% delle piccole aziende coltiva olivo), mentre il discorso si inverte per la vite e i fruttiferi; non si registra alcuna differenza per i vivai. Il dato viene confermato anche dal confronto tra la situazione nazionale e quella regionale; infatti, da qui emerge che in Umbria vi è una maggior propensione delle piccole aziende alla coltivazione della vite e dell'olivo, mentre la presenza di aziende con fruttiferi è più scarsa.

Tabella 7 - Ripartizione percentuale aziende su base SAU destinata a legnose agrarie, piccole aziende e altre aziende

Territorio	Vite		Olivo		Fruttiferi		Vivai	
	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre
Prov. Perugia	24,2	31,8	64,3	53,6	3,9	6,1	0,6	0,5
Prov. Terni	38,8	47,1	85,3	78,1	5,2	6,4	0,2	0,4
Umbria	28,7	35,0	70,7	58,8	4,3	6,2	0,5	0,5
Italia	22,9	26,9	62,0	38,8	14,2	15,5	0,6	0,8

Analizzando la dimensione media delle aziende con coltivazioni legnose, riportata nella tabella 8, si può vedere che in Umbria le piccole aziende hanno una dimensione media notevolmente inferiore a quella delle altre aziende per tutte le tipologie di coltivazioni. Tutti i valori regionali sono anche inferiori a dati nazionali, ad esclusione dei vivai, testimoniando una scarsa specializzazione dei piccoli agricoltori.

Per quanto riguarda le legnose agrarie possiamo tranquillamente dire che in Umbria le piccole aziende sono più orientate alla coltivazione di vite e olivo rispetto a quanto accade in Italia anche se, rispetto a quanto rilevato con i seminativi, le dimensioni medie delle aziende sono più ridotte.

In definitiva, per quanto riguarda l'utilizzazione dei terreni, possiamo dire che le piccole aziende sono tendenzialmente più specializzate rispetto a quanto accade nelle altre aziende, ma nel confronto con la situazione nazionale, emerge che a livello regionale il livello di specializzazione è più conte-

Tabella 8 - Dimensione media delle aziende su base SAU destinata a legnose, piccole aziende e altre aziende

Territorio	Vite		Olivo		Fruttiferi		Vivai	
	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre
Prov. Perugia	0,3	2,1	0,8	2,6	0,4	2,8	1,0	5,8
Prov. Terni	0,3	3,4	0,7	2,3	0,3	1,9	0,9	1,1
<i>Umbria</i>	<i>0,3</i>	<i>2,5</i>	<i>0,7</i>	<i>2,5</i>	<i>0,4</i>	<i>2,6</i>	<i>1,0</i>	<i>5,1</i>
Italia	0,7	4,0	0,8	3,2	0,8	4,2	0,9	6,0

Le piccole aziende dotate di impianto di irrigazione (tabella 9) in Umbria sono l'11,9%, mentre tra le altre aziende, quelle dotate di impianto di irrigazione sono il 22,9%. Confrontando tale situazione con quella nazionale emerge che, in Umbria, vi è un'incidenza minore delle piccole aziende con impianto di irrigazione.

Non soltanto le piccole aziende umbre sono scarsamente dotate di impianto di irrigazione rispetto a quanto accade in Italia: questa carenza si palesa anche tra le altre aziende, poiché dalla tabella 9 notiamo una notevole differenza tra le due realtà.

Tabella 9 - aziende irrigue, piccole aziende e altre aziende

<i>Territorio</i>	<i>Piccole</i>		<i>Altre</i>	
	<i>v.a.</i>	<i>%</i>	<i>v.a.</i>	<i>%</i>
Prov. di Perugia	2.462	14,6	2.458	25,9
Prov. di Terni	428	5,8	291	11,5
<i>Umbria</i>	<i>2.890</i>	<i>11,9</i>	<i>2.749</i>	<i>22,9</i>
Italia	358.914	30,5	186.083	41,9

9.2.4. Allevamento

Le piccole aziende con allevamenti (tabella 10) in Umbria sono il 6,1% del totale delle piccole aziende, mentre, tra le altre aziende, quelle con allevamenti sono il 29,4%; il dato regionale per le piccole aziende risulta essere lievemente inferiore rispetto a quello nazionale.

Tabella 10 - Aziende con allevamenti, piccole aziende e altre aziende

<i>Territorio</i>	<i>Piccole</i>		<i>Altre</i>	
	<i>v.a.</i>	<i>%</i>	<i>v.a.</i>	<i>%</i>
Prov. di Perugia	1.077	6,4	2.750	29,0
Prov. di Terni	398	5,4	784	31,0
<i>Umbria</i>	<i>1.475</i>	<i>6,1</i>	<i>3.534</i>	<i>29,4</i>
Italia	79.560	6,8	137.889	31,1

Come si può vedere dalla tabella 11, il 23,8% del totale degli allevamenti bovini appartiene alle piccole aziende agricole umbre, mentre il restante 76,2% si concentra tra le altre aziende della regione. La differenza si accentua nel caso degli allevamenti suini regionali, poiché solo il 16,1% di questi allevamenti è all'interno delle piccole aziende. Confrontando la situazione regionale con quella nazionale, relativamente alle piccole aziende, notiamo che in Umbria le aziende dotate di allevamenti bovini o suini sono meno numerose.

Anche per i caprini si registrano notevoli differenze tra piccole aziende e

altre aziende nel territorio umbro, differenze che invece si riducono nel caso degli allevamenti di ovini. Rimane comunque una notevole disparità, sia per gli ovini che per i caprini, tra le piccole aziende umbre e quelle italiane.

Tabella 11 - Aziende con allevamenti bovini, suini, caprini e ovini, piccole aziende e altre aziende

Territorio	Bovini				Suini			
	Piccole		Altre		Piccole		Altre	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Prov. Perugia	448	22,3	1.563	77,7	98	16,1	512	83,9
Prov. Terni	191	28,3	485	71,7	24	16,1	125	83,9
Umbria	639	23,8	2.048	76,2	122	16,1	637	83,9
Italia	34.963	28,1	89.247	71,9	6.986	26,7	19.211	73,3
Territorio	Caprini				Ovini			
	Piccole		Altre		Piccole		Altre	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Prov. Perugia	40	22,2	140	77,8	177	16	276	24,9
Prov. Terni	14	21,9	50	78,1	76	20,7	21	5,7
Umbria	54	22,1	190	77,9	253	17,2	297	20,1
Italia	8178	35,9	14581	64,1	12401	24,3	11552	22,6

Nella tabella 12 viene riportata la situazione relativamente ai capi allevati distinti per specie. Qui si può vedere che i capi bovini allevati nelle piccole aziende agricole umbre sono solo il 4,3% del totale; questo valore risulta essere inferiore anche alla situazione italiana, dove tale percentuale sale a 6,4%.

È anche possibile vedere che i suini allevati nelle piccole aziende agricole umbre sono solo il 2,2 % dei suini presenti nella regione. Il dato regionale è inferiore anche al dato nazionale, poiché in questo livello di analisi si registra il 4,7% dei capi suini presenti nelle piccole aziende agricole.

Anche i capi caprini risultano più concentrati nelle altre aziende, ma in questo caso la percentuale di capi allevati nelle piccole aziende agricole è più elevata rispetto a quanto registrato per bovini e suini. Infatti, nelle piccole aziende agricole umbre si rileva il 16,6 % dei capi caprini; valore comunque inferiore rispetto a quanto registrato a livello nazionale.

I capi ovini allevati nelle piccole aziende umbre sono il 5,2% del totale e, anche in questo caso, il dato regionale è inferiore rispetto a quello nazionale, dove si registra il 7,5% di capi ovini allevati nelle piccole aziende.

Tabella 12 - Capi bovini, suini, caprini e ovini, piccole aziende e altre aziende

<i>Territorio</i>	<i>Bovini</i>				<i>Suini</i>			
	<i>Piccole</i>		<i>Altre</i>		<i>Piccole</i>		<i>Altre</i>	
	<i>v.a.</i>	<i>%</i>	<i>v.a.</i>	<i>%</i>	<i>v.a.</i>	<i>%</i>	<i>v.a.</i>	<i>%</i>
Prov. Perugia	1.890	3,9	46.741	96,1	3.940	2,2	171.690	97,8
Prov. Terni	739	6,2	11.157	93,8	165	1,1	14.379	98,9
<i>Umbria</i>	<i>2.629</i>	<i>4,3</i>	<i>57.898</i>	<i>95,7</i>	<i>4.105</i>	<i>2,2</i>	<i>186.069</i>	<i>97,8</i>
Italia	358.687	6,4	5.234.013	93,6	436.115	4,7	8.895.199	95,3
<i>Territorio</i>	<i>Caprini</i>				<i>Ovini</i>			
	<i>Piccole</i>		<i>Altre</i>		<i>Piccole</i>		<i>Altre</i>	
	<i>v.a.</i>	<i>%</i>	<i>v.a.</i>	<i>%</i>	<i>v.a.</i>	<i>%</i>	<i>v.a.</i>	<i>%</i>
Prov. Perugia	418	18	1.900	82	3.866	4,8	75.916	95,2
Prov. Terni	107	12,6	741	87,4	1.727	6,3	25.617	93,7
<i>Umbria</i>	<i>525</i>	<i>16,6</i>	<i>2.641</i>	<i>83,4</i>	<i>5.593</i>	<i>5,2</i>	<i>101.533</i>	<i>94,8</i>
Italia	155.980	18,1	705.962	81,9	510.729	7,5	6.271.450	92,5

Nella tabella 13 è possibile rilevare il rapporto capi/azienda per le diverse specie allevate.

Possiamo notare che, per le piccole aziende agricole umbre che allevano bovini, tale rapporto assume un valore pari a 4,1, notevolmente inferiore rispetto a quanto rilevato nelle altre aziende agricole umbre e nelle piccole aziende a livello nazionale.

Tale situazione si ripete anche nel caso dei suini, degli ovini e dei caprini, anche se per questi ultimi si registrano delle differenze meno rilevanti rispetto alle altre specie.

Dall'analisi dei dati sull'allevamento si rileva che, tra le piccole aziende agricole umbre, non vi è una particolare specializzazione nell'allevamento. Infatti, esse sono molto meno numerose rispetto a quanto accade sia per le altre aziende che, soprattutto, a livello nazionale.

Inoltre, i capi allevati nelle piccole aziende umbre sono poco numerosi rispetto a quanto accade nei livelli di confronto, il che si ripercuote in bassi valori del rapporto capi/azienda per le diverse specie allevate.

Tabella 13- Rapporto capi/azienda bovini, suini, caprini e ovini, piccole aziende e altre aziende

Territorio	Bovini		Suini		Caprini		Ovini	
	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre
Prov. Perugia	4,2	29,9	40,2	335,3	10,5	13,6	21,8	275,1
Prov. Terni	3,9	23,0	6,9	115,0	7,6	14,8	22,7	1219,9
Umbria	4,1	28,3	33,6	292,1	9,7	13,9	22,1	341,9
Italia	10,3	58,6	62,4	463,0	19,1	48,4	41,2	542,9

9.2.5. Lavoro

Le piccole aziende in Umbria assorbono il 33,4% delle giornate di lavoro spese all'interno delle aziende agricole (tabella 14), mentre le altre aziende assorbono il restante 66,6% delle giornate di lavoro. Il dato regionale per le piccole aziende si dimostra anche inferiore rispetto a quanto rilevato a livello nazionale.

Il rapporto giornate/azienda è pari a 59 per le piccole aziende umbre, mentre è pari a 237,7 per le altre aziende. Inoltre, il dato regionale relativo ai piccoli produttori umbri è notevolmente inferiore anche rispetto al dato nazionale, poiché si rileva una differenza media di 30 giornate di lavoro per azienda.

Questo dimostra che le piccole aziende umbre occupano una quota considerevole delle giornate di lavoro spese all'interno delle aziende agricole ma, essendo molto numerose, si ottiene un valore delle giornate medie per azienda molto basso, il che lascia ipotizzare per l'agricoltore un impiego come secondo lavoro o part-time.

Tabella 14 - Giornate di lavoro e rapporto giornate/azienda, piccole aziende e aziende totali

Territorio	Piccole			Altre		
	Giornate di lavoro		Giornate/ azienda	Giornate di lavoro		Giornate/ azienda
	v.a.	%		v.a.	%	
Prov. Perugia	920.478	29,1	54,7	2.244.359	70,9	236,7
Prov. Terni	508.687	45,5	68,8	610.198	54,5	241,2
Umbria	1.429.165	33,4	59,0	2.854.557	66,6	237,7
Italia	105.779.104	42,2	89,9	145.026.936	57,8	326,7

Facendo riferimento alle sole giornate di lavoro del conduttore (tabella 15), possiamo vedere che le piccole aziende umbre occupano quasi il 40% delle giornate di lavoro totali del conduttore, mentre le altre aziende il restante 60%. Nel confronto tra la situazione regionale e quella nazionale, notiamo che le piccole aziende umbre hanno un'incidenza inferiore nel numero di giornate lavorative del conduttore rispetto a quanto accade a livello nazionale.

Il rapporto tra le giornate di lavoro del conduttore e il numero di aziende assume un valore di 37,8 nelle piccole aziende umbre mentre nelle grandi aziende tale valore è pari a 118,2. Inoltre, il dato relativo alle piccole aziende umbre risulta essere inferiore anche al dato rilevato a livello nazionale per la stessa categoria.

Quindi, anche se il conduttore trascorre più tempo nelle grandi aziende, in questo caso le differenze tra grandi aziende e piccole aziende sono più contenute rispetto a quanto si rileva per le giornate di lavoro totali (tabella 14). Si mantiene invece una notevole differenza tra il dato regionale e quello nazionale.

Tabella 15 - Giornate di lavoro e giornate medie per azienda relative al conduttore, piccole aziende e altre aziende

Territorio	Piccole			Altre		
	Giornate di lavoro		Giornate/ azienda	Giornate di lavoro		Giornate/ azienda
	v.a.	%		v.a.	%	
Prov. Perugia	599.421	35,1	35,6	1.110.520	64,9	117,1
Prov. Terni	315.711	50,5	42,7	309.476	49,5	122,3
<i>Umbria</i>	<i>915.132</i>	<i>39,2</i>	<i>37,8</i>	<i>1.419.996</i>	<i>60,8</i>	<i>118,2</i>
Italia	65.091.723	48,1	55,3	70.193.900	51,9	158,1

Se si guarda alla ripartizione delle aziende sulla base dell'età del capo azienda (tabella 16) notiamo che in Umbria, tra le piccole aziende agricole, quelle con un capo azienda di età inferiore a 35 anni sono solo il 2,5%, mentre tra le altre aziende agricole, sono l'8,3%. Per quanto riguarda la situazione delle aziende con conduttori di età compresa tra 35 e 65 anni, possiamo vedere che le piccole aziende con un capo azienda di età compresa tra 35 e 65 anni sono il 48,9% del totale delle piccole aziende, mentre tra le altre

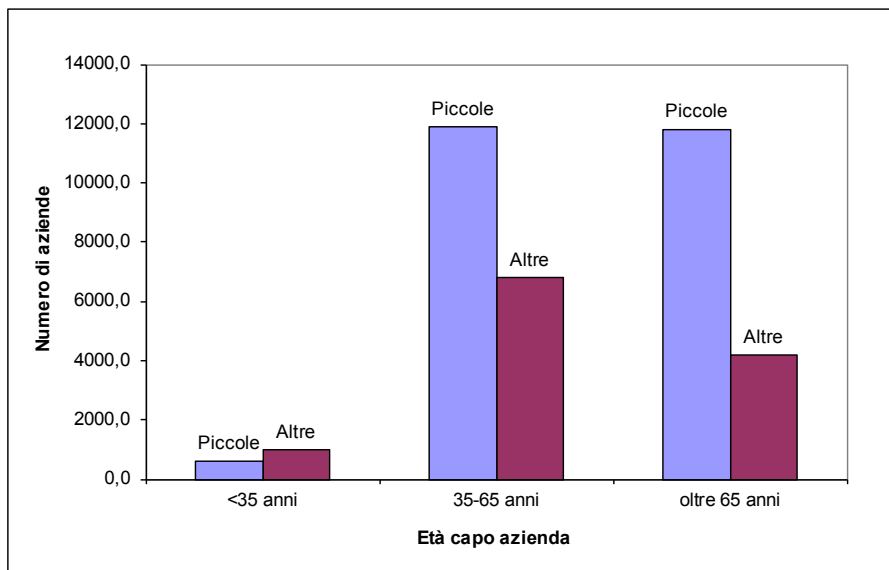
aziende, quelle ad avere un capo azienda di età compresa tra 35 e 65 anni sono il 56,8%. Invece, relativamente alle aziende con un capo di età superiore a 65 anni notiamo che, nel totale delle piccole aziende, esse rappresentano il 48,5%, mentre tra le altre aziende sono il 34,9%.

Tabella 16 - Percentuale aziende per classi di età del capo azienda, piccole aziende e altre aziende

Territorio	<35 anni		35-65 anni		>65 anni	
	Piccole	Altre	Piccole	Altre	Piccole	Altre
Prov. Perugia	2,6	8,3	48,8	56,6	48,5	35,1
Prov. Terni	2,3	7,9	49,2	57,8	48,6	34,2
Umbria	2,5	8,3	48,9	56,8	48,5	34,9

A questo punto, anche grazie al grafico 1, possiamo dire che vi è un sostanziale sbilanciamento dell'età del capo azienda verso un'età avanzata, soprattutto nelle piccole aziende. Rispetto alle altre aziende, infatti, le piccole aziende con un capo azienda di età inferiore a 35 anni sono meno numerose,

Grafico 1 - Numero di aziende per classe di età del capo azienda, piccole aziende altre aziende



mentre la situazione si inverte per quelle con un capo azienda di età compresa tra 35 e 65 anni e, soprattutto, per quelle con un capo azienda che ha un'età oltre i 65 anni.

Tutta l'analisi del capitolo "Lavoro" fa ipotizzare che le piccole aziende umbre perlopiù non rappresentino una realtà imprenditoriale ma costituiscano un secondo impiego (soprattutto nel caso di capi azienda con età compresa tra 35 e 65 anni) e un'occupazione per i pensionati.

9.2.6. Contoterzismo

Tra i piccoli agricoltori, quelli che si avvalgono del contoterzismo in Umbria sono il 33,1% (tabella 17); tale valore è inferiore a quello relativo alle altre aziende, dove oltre il 63% delle aziende ricorre al contoterzismo anche se, dal punto di vista numerico, esse hanno quasi la medesima importanza, essendo le piccole aziende molto più numerose delle altre aziende. Sempre dalla tabella 17 notiamo che le piccole aziende umbre utilizzano maggiormente il contoterzismo rispetto a quanto accade a livello nazionale.

Questa situazione può essere spiegata facendo riferimento al fatto che le piccole aziende agricole umbre hanno un grado di specializzazione che è più elevato rispetto a quello delle altre aziende agricole della regione, come riportato nel paragrafo "utilizzo dei terreni": ciò giustifica un minore ricorso al contoterzismo, visto la minore necessità di attrezzature. Allo stesso tempo, il grado di specializzazione delle piccole aziende della regione è più basso di quello delle piccole aziende italiane, giustificando così un maggiore uso del contoterzismo.

Tabella 17 - Aziende che utilizzano contoterzismo, piccole aziende e altre aziende

Territorio	Piccole		Altre	
	v.a.	%	v.a.	%
Prov. Perugia	6.530	38,8	6.278	66,2
Prov. Terni	1.489	20,1	1.313	51,9
<i>Umbria</i>	<i>8.019</i>	<i>33,1</i>	<i>7.591</i>	<i>63,2</i>
Italia	323.151	27,5	217.118	48,9

9.2.7. Biologico e produzioni di qualità

Le piccole aziende agricole in Umbria condotte in biologico (tabella 18) rappresentano solo il 19,1% del totale delle aziende biologiche umbre. Dal confronto con la situazione nazionale notiamo che, in Umbria, le piccole aziende agricole biologiche sono meno presenti rispetto a quanto accade a livello nazionale.

Tabella 18 - Numero di aziende biologiche, piccole aziende e alte aziende

Territorio	Piccole aziende		altre aziende	
	v.a.	%	v.a.	%
Prov. Perugia	174	17,4	824	82,6
Prov. Terni	70	25,3	207	74,7
<i>Umbria</i>	<i>244</i>	<i>19,1</i>	<i>1.031</i>	<i>80,9</i>
Italia	12.161	26,9	33.006	73,1

Le piccole aziende che realizzano produzioni Dop & Igp in Umbria (tabella 19) sono solo il 38,5% del totale delle aziende che producono prodotti Dop & Igp.

Questo dato risulta essere inferiore al valore rilevato a livello nazionale: sono il 53,6% i piccoli agricoltori italiani a realizzare produzioni Dop o Igp.

Tabella 19 - Numero di aziende con produzioni di qualità, piccole aziende e altre aziende

Territorio	Piccole		Altre	
	v.a.	%	v.a.	%
Prov. Perugia	668	29,9	1.564	70,1
Prov. Terni	655	54,3	551	45,7
<i>Umbria</i>	<i>1.323</i>	<i>38,5</i>	<i>2.115</i>	<i>61,5</i>
Italia	97.030	53,6	83.917	46,4

Il dato relativo alle aziende biologiche e con produzioni di qualità, dimostra che tra le piccole aziende umbre vi è una scarsa specializzazione verso queste forme di agricoltura rispetto a quanto accade nel panorama nazionale.

9.3. Considerazioni conclusive

Dall'analisi condotta sulle aziende agricole umbre con una SAU inferiore a 5 ettari, emerge che si tratta di aziende agricole molto numerose e distribuite prevalentemente nella zona collinare e pianeggiante della regione.

Esse risultano più specializzate rispetto a quanto accade nelle altre aziende, ma tale livello di specializzazione è comunque più contenuto rispetto a quanto si registra nelle piccole aziende a livello italiano. Inoltre, si rileva una scarsa presenza dell'allevamento e i dati sul lavoro lasciano ipotizzare che si tratti di aziende gestite nel tempo libero o da pensionati, testimoniando il fatto che il lavoro agricolo ha un'importanza marginale nella giornata lavorativa del conduttore. Anche la scarsa presenza di aziende biologiche e con produzioni di qualità sottolinea una limitata qualificazione produttiva di tali aziende.

Possiamo quindi parlare di piccole aziende che, anche se molto numerose, hanno un'importanza economica limitata nel panorama regionale; si può affermare che, nella maggior parte dei casi, si tratta di "aziende non imprese" per chi le conduce, votate soprattutto alla produzione di prodotti destinati all'autoconsumo (Arzeni e Sotte, 2013).

In questo quadro, la possibilità di realizzare un sottoprogramma del PSR è rilevante solo per quanto riguarda gli aspetti relativi al mantenimento del territorio e alla vitalità delle zone rurali, in quanto gli aspetti relativi allo sviluppo dell'attività imprenditoriale delle piccole aziende assumono uno scarso peso.

È opportuno, quindi, elaborare un sottoprogramma soltanto per le aree montane e svantaggiate a rischio di spopolamento.

CONCLUSIONI

I risultati dell'agricoltura, come quelli di qualsiasi altra attività umana, sono sempre più condizionati dalla complessità degli eventi con i quali il settore si deve confrontare. Primo tra tutti, il particolare stato di difficoltà sociale ed economica che negli ultimi anni connota lo sviluppo dell'intera società. Circostanza alla quale si sommano: la volatilità dei prezzi sui mercati stimolata dalla sempre più decisa competizione globale, le nuove regole della Politica Agricola Comunitaria, la bassa capacità relazionale con l'industria alimentare e con la distribuzione, la limitata disponibilità di risorse pubbliche e private, le nuove sfide della sostenibilità ambientale. Conseguenza: la condizione vitale dell'agricoltura, anche di quella regionale, ancorché non del tutto insoddisfacente è caratterizzata da una forte incertezza per le prospettive dei prossimi anni. Uno stato testimoniato dalle indicazioni dei capitoli precedenti e sul quale è necessario riflettere accuratamente per cercare di ridare il giusto peso al sistema agro-alimentare che, in questi periodi di forte incertezza internazionale, assume un ruolo sempre più strategico per la società.

I risultati del Censimento connotano l'agricoltura regionale con caratteristiche strutturali e organizzative molto varie. Una varietà che è connessa, prima di tutto, alle diverse condizioni naturali dell'ambiente regionale, ma legata in modo altrettanto deciso ai comportamenti decisionali di tutti i soggetti che sono co-interessati al settore.

Come documentato nel secondo capitolo, insieme a realtà aziendali nelle quali l'obiettivo imprenditoriale prioritario è quello di produrre per conseguire il successo economico e per mantenere nel tempo la propria vitalità, è presente un numero tutt'altro che limitato di realtà prevalentemente residenziali che, in ogni caso, svolgono un ruolo non marginale per il presidio sociale e territoriale. Tipologie non esclusive; la varietà, infatti, è espressa anche dalla presenza di molte unità con caratteristiche intermedie alle prime. Una varietà che è alimentata dalle molteplici configurazioni aziendali in termini di fattori produttivi disponibili e dalle differenti scelte imprenditoriali adottate per l'organizzazione e la gestione, a loro volta condizionate dall'evoluzione degli eventi prima ricordati; primo tra tutti, la politica europea per il settore.

L'espressione di tale varietà si propone, in termini operativi, sulla confi-

gurazione produttiva delle aziende, sui relativi risultati economici e sul peso di ciascun settore produttivo sulla produzione totale regionale, come evidenziato in dettaglio nel capitolo terzo. Analisi, queste ultime, che, in sintesi, propongono una raffigurazione dell'agricoltura regionale che, pur manifestando un buono stato di vitalità, comunica anche la debolezza strutturale di alcune filiere di produzione, soprattutto per le difficoltà da queste incontrate nel seguire il dinamismo dei mercati. Valutazioni soddisfacenti che sono il frutto anche dell'interessante capacità delle imprese umbre di cogliere le opportunità offerte dalla multifunzionalità, soprattutto per le attività agrituristiche (capitolo quinto), dalla qualità delle produzioni (capitolo sesto) e dalla crescente attenzione che le imprese stanno dedicando alla vendita diretta dei prodotti (capitolo ottavo).

Se i risultati censuari connotano l'agricoltura umbra con un'immagine non scolorita, non per questo i problemi sono assenti. Uno, in particolare, desta una decisa preoccupazione: la scarsa presenza di giovani imprenditori. Un aspetto serio in senso assoluto, in quanto non dà garanzie per la vitalità delle imprese negli anni avvenire; ma anche un fenomeno che lascia con l'amaro in bocca se, come evidenziato nel settimo capitolo, si considera che nelle aziende condotte da giovani si rileva un grado di innovazione e di vitalità sicuramente superiore a quello medio regionale.

E' indispensabile dare specifica e tempestiva attenzione ai problemi del settore in modo da affrontarli per vincere la sfida del miglioramento della competitività e della vitalità delle imprese e, con questo, da permettere al settore primario di partecipare attivamente allo sviluppo del sistema regionale. Sicuramente, quindi, è centrale l'impegno attivo dei responsabili delle imprese a migliorare il proprio modo di operare, ma un ruolo tutt'altro che secondario deve essere svolto dalla partecipazione concreta dell'intero sistema sociale regionale; prima tra tutte dalla componente istituzionale.

La capacità di risposta delle Istituzioni locali, sia per le risorse disponibili che per la complessità dei problemi da affrontare, è limitata rispetto a quelle che potranno esprimere l'Unione Europea, principalmente, e il Governo nazionale. Non per questo la responsabilità delle scelte locali è minore, sia per quelle volte a indirizzare le finalità delle risorse esterne, sia per la definizione dei metodi da utilizzare per l'implementazione delle politiche. L'occasione della presentazione del Piano di Sviluppo Rurale da parte della Regione deve essere utilizzata per riflettere, preventivamente e a tutto campo, sul modo migliore di esercitare tale responsabilità. Obiettivo, quello di stimolare la frequentazione di direzioni innovative e sostenibili a un sistema agro-ali-

mentare che, essendosi accontentato per tanti anni dei risultati ottenuti con la politica iper garantista europea, non ha posto la necessaria attenzione a realizzare le necessarie trasformazioni che avrebbero permesso, al sistema stesso, di confrontarsi con successo con le numerose questioni ricordate in precedenza.

Oggi, ancora prima di definire la natura delle politiche, è necessario che le Istituzioni locali facciano la scelta strategica di governare il passaggio dalle politiche indifferenziate, e non raramente assistenziali, verso interventi selettivi per cercare di indirizzare l'economia locale nella direzione di un modello di sviluppo alternativo a quello attuale che, purtroppo solo a parole, viene tante volte criticato. Questo presuppone, innanzi tutto, che, da una parte, la programmazione delle Istituzioni locali definisca con chiarezza gli obiettivi che intende raggiungere per lo sviluppo socio-economico generale della Regione e, in questo contesto, per il settore primario; dall'altra, che le stesse Istituzioni manifestino una fermezza estrema nel definire e realizzare i programmi utili per centrare le finalità individuate. Non è un'esigenza retorica, ma una necessità non rimandabile.

Con questi riferimenti di base imprescindibili, è importante la determinazione del metodo della governance, caratterizzato da almeno tre dimensioni. La prima: oltre che prevista formalmente dalle linee strategiche dell'Europa e di fronte alla complessità che caratterizza l'obiettivo dello sviluppo, è un'esigenza reale che le politiche pubbliche siano definite considerando preventivamente gli effetti che generano sui problemi settoriali che si vogliono affrontare, ma anche quelli indotti sugli altri settori e sull'intero sistema regionale. L'integrazione delle politiche settoriali rappresenta, per le Istituzioni, una scelta irrinunciabile e non rimandabile se si vuole realmente rilanciare la competitività dell'economia regionale e, anche per questo, ridare valori positivi al trend dell'occupazione. Una scelta di metodo che deve essere convinta, non un'opzione procedurale adottata per rispettare le linee guida europee. Una scelta consapevole che deve rappresentare l'obiettivo centrale del decisore pubblico nel suo impegno a individuare politiche che sostengano e facilitino l'attività degli imprenditori.

L'impegno pubblico, relativamente alla seconda dimensione di metodo, riguarda l'esigenza di fissare criteri concreti e procedure efficienti ed efficaci per valorizzare la spesa pubblica nel raggiungimento delle finalità individuate. Aspetti che non sono solo operativi, ma che sono in grado di condizionare l'efficacia dell'utilizzazione delle risorse pubbliche. La costruzione e la gestione del Piano di Sviluppo Rurale, considerando gli obiettivi e tenendo

conto che i soggetti interessati sono le imprese singole, le filiere e i territori, deve essere in grado di esprimere priorità sia riguardo agli obiettivi stessi che verso i soggetti ai quali sono rivolte le politiche. Tutti devono avere la possibilità di presentare un progetto di miglioramento, ma, a fronte della inevitabile scarsità delle risorse disponibili, il decisore pubblico deve avere la capacità di selezionare quelli che più agevolmente di altri riescono a raggiungere i traguardi individuati con la programmazione. Solo come esempio, tra le tante situazioni descritte nei capitoli precedenti, è stata evidenziata la difficile situazione delle realtà che operano nei territori marginali; oppure, la bassa percentuale di imprenditori giovani, nonostante che nelle aziende dove sono presenti si rilevino le più interessanti esperienze innovative. Il decisore pubblico deve assumersi la responsabilità politica di scegliere vie privilegiate di accesso all'intervento per queste e per le altre emergenze individuate. Direzioni differenziate in termini di sostegno che dovrebbero essere promosse anche per le imprese che decidono di affrontare da sole i progetti di sviluppo, rispetto a quelle che lo fanno all'interno di una filiera o a quelle che decidono di coordinarsi a livello di territorio.

Ultima, ma solo per la fase temporale in cui si propone, la dimensione della valutazione dei progetti. Momento centrale e tutt'altro che semplice, quest'ultimo, non solo perché deve essere realizzato in modo obiettivo e neutrale, ma ancora prima perché richiede una forte innovazione procedurale volta a spostare l'attenzione del decisore dal criterio dell'efficienza della spesa a quello dell'efficacia. Non è sufficiente realizzare la valutazione dei progetti sulla base di indicatori, per quanto analitici e articolati possano essere, ma diventa sempre più necessario valutarli attraverso percorsi negoziali tra i soggetti proponenti e il soggetto finanziatore. Massimo, dunque, l'impegno del decisore pubblico a definire una procedura di valutazione che renda possibile selezionare, ex ante, i progetti capaci di raggiungere le mete individuate con le strategie, ma anche di verificare, in itinere ed ex post, l'effettiva efficacia degli stessi.

Con tutte le irrinunciabili determinazioni propedeutiche ricordate, gli obiettivi e le politiche da attivare per rafforzare la competitività delle imprese agricole e, con essa, lo sviluppo dei territori rurali sono diversi. Se ne sintetizzano alcuni, dedotti dai precedenti capitoli ai quali si rimanda per maggiori dettagli.

L'uso razionale del territorio agrario e forestale disponibile è un obiettivo importante; per questo, oltre alle azioni necessarie alla sua sostenibilità ecologica, devono essere messi in atto interventi per recuperare molta parte

di quello abbandonato e per ridurre la frammentazione fondiaria, ancora eccessiva. La terra, ancorché il suo uso debba rispettare le norme che ne sanciscono la proprietà, è un bene comune; è indispensabile trarre da essa il massimo benessere sociale. Anche per questo, non si dovrebbe mai prescindere dal principio secondo il quale la gestione delle attività a-gricole deve essere svolta considerandone contemporaneamente gli effetti in termini di efficienza privata e di efficacia sociale. Oggi, è sempre più necessario che ogni imprenditore definisca le proprie azioni in modo da rendere coerenti i risultati personali con quelli attesi dalla collettività; in assenza di tali comportamenti, non solo risulta difficile dirimere i problemi collettivi che si manifestano, ma, di fronte alla crescente necessità di risorse pubbliche, diventa improbabile che la società legittimi gli interventi a sostegno del settore primario. Se ciò è particolarmente vero per le imprese che ancora fanno dell'attività produttiva lo scopo principale del proprio essere, l'attenzione della politica verso l'uso del bene comune territorio deve prevedere azioni anche per l'enorme massa di aziende di piccole e piccolissime che caratterizza l'agricoltura regionale. Realtà che hanno un'importanza economica limitata, ma un ruolo fondamentale per la salvaguardia del territorio e per la vitalità delle aree rurali, specie nelle aree meno ricche della Regione.

In sintonia con il criterio della sostenibilità economica e ambientale, ampio spazio dovranno avere le politiche volte a promuovere e valorizzare la multi-settorialità e la multi-funzionalità dell'agricoltura. Le possibilità offerte dalla multifunzionalità hanno allargato i confini delle attività agricole, rendendo esplicito che non esiste un solo modo di fare agricoltura e che, invece, sono possibili diversi modelli imprenditoriali e, contemporaneamente, diverse funzioni da svolgere. La capacità espressa da molte imprese di rispondere in modo positivo alle varie richieste espresse dalla società deve essere incentivata con politiche adeguate. Queste forme imprenditoriali, avendo la possibilità essere meno condizionate dagli effetti negativi indotti dalle crisi mercantili e dalla riduzione delle risorse pubbliche, esprimono una vitalità più alta di quelle tradizionali e, allo stesso tempo, si stanno proponendo come un importante strumento per migliorare l'occupazione. Allo stesso tempo, la diversificazione delle attività e delle funzioni ha dato chiari segnali di efficacia sia per valorizzare il patrimonio naturale e quello paesaggistico della Regione, sia per promuovere uno sviluppo integrato tra settori e territori diversi.

Alle azioni indirizzate a migliorare l'organizzazione e la gestione sia delle imprese del settore dovrà essere data particolare attenzione. Azioni che

devono prioritariamente essere rivolte alla qualificazione professionale degli imprenditori, ma che, allo stesso tempo, devono permettere agli stessi di avere garanzie a che possano far valere la propria professionalità e il proprio lavoro in termini di risultati conseguibili. Così, se da una parte è auspicabile che sempre più imprese utilizzino la programmazione quale metodo decisionale e il bilancio aziendale quale strumento di valutazione, dall'altra è indispensabile che il sistema provveda a semplificare il sistema delle regole amministrative e fiscali che ha raggiunto livelli di complessità e di formalismo tali da condizionare pesantemente la competitività delle imprese stesse.

Ancora, anche se il livello medio della qualità dei prodotti agricoli regionali – specie per alcuni settori – è buono, la produzione di qualità rappresenta un tema centrale per definire adeguate politiche per tutelarne e, soprattutto, per incentivarne lo stato. La qualità dei prodotti, però, è solo condizione necessaria, ma non sufficiente per la vitalità delle imprese; è altrettanto importante che ad esse sia riconosciuto un compenso più giusto del valore dei beni e dei servizi prodotti; un problema da troppo tempo presente nel settore. E' urgente, quindi, promuovere azioni efficaci a: migliorare la capacità delle imprese di inserirsi nelle filiere in modo paritetico con gli altri attori; gestire le produzioni in modo associato; promuovere un marketing dei prodotti legandoli alle identità culturali, paesaggistiche e degli stili di vita espresse dai territori in cui sono stati creati; incentivare la tradizionale e al contempo innovativa modalità di vendita diretta dei prodotti agricoli. Un problema, quello del giusto compenso delle attività, che, in ogni caso, deve essere affrontato senza dimenticare di promuovere politiche appropriate che permettano alle imprese, da una parte, di gestire i sempre più frequenti e incontrollabili rischi di mercato ai quali sono sottoposte e, dall'altro, di avere significativi riconoscimenti per le varie esternalità positive dalle stesse generate sull'ambiente e sulla società e che il mercato non riesce a compensare.

Una questione, l'ultima ricordata, che riporta immediatamente alla capacità del settore di essere sostenibile riguardo all'uso delle risorse naturali. Uno degli obiettivi prioritari dalla politica negli ultimi anni è proprio quello della competitività sostenibile dell'agricoltura; un obiettivo molto dichiarato, ma troppo poco tenuto nella giusta considerazione dagli interventi previsti dalle politiche, non tanto per le risorse messe a disposizione dell'obiettivo, quanto per la natura degli interventi proposti. In ogni caso, non si deve dimenticare che, al di là degli interventi specifici per la sostenibilità, se le politiche generali proposte per il settore non saranno in grado di rendere vitali le imprese agricole lo loro scomparsa renderà molto più difficile perseguire la

sostenibilità ambientale.

Indicazioni più puntuali di quelle svolte in queste conclusioni in merito alle esigenze del settore sono state ricordate nei capitoli precedenti. I policy-makers regionali, nella programmazione dello sviluppo rurale 2014-2020, dovranno dare attenzione a tutte queste informazioni per valutare quali problemi affrontare e con quale priorità; anche mettendo a punto specifici sottoprogrammi. E' una riflessione indispensabile per non vanificare lo sforzo politico, finanziario e amministrativo che la Regione stessa deve affrontare. L'auspicio è che i risultati del presente lavoro possano essere utili a orientare le scelte verso la definizione di strategie e di politiche quanto più mirate a produrre un tangibile miglioramento della condizione socio-economica delle imprese agricole umbre.

Prima di concludere questa parte finale del lavoro, si vuole proporre un approfondimento su un tema che è centrale per la competitività e la vitalità delle imprese, anche per quelle del settore primario: la capacità innovativa delle stesse. Di fronte ai numerosi problemi che caratterizzano la società moderna, le innovazioni sono riconosciute in modo diffuso come leva fondamentale per la competitività.

Nei decenni precedenti, grazie alle innovazioni, la produttività del settore ha potuto registrare miglioramenti importanti. Erano periodi in cui la sfida innovativa sembrava più semplice, concentrata com'era a migliorare i numerosi e vari processi produttivi e le relative produzioni per garantire la crescente domanda alimentare, con il potente contributo dei grandi complessi industriali. Oggi, quando si parla di capacità innovativa delle imprese è ormai chiaro che il riferimento non riguarda solo le innovazioni tecnologiche, ma concerne anche gli aspetti organizzativi e gestionali delle imprese; la capacità delle stesse di confrontarsi positivamente con la crescente domanda di sostenibilità ambientale e di salubrità alimentare; l'abilità di realizzare le attività di servizio ricreative e culturali richieste in modo crescente dalla società. L'innovazione in agricoltura deve essere organizzata in modo da considerare tutti questi temi in modo coordinato al fine di poterne sfruttare il potenziale di sviluppo che lascia intravedere.

L'Unione Europea individua le innovazioni come fattore imprescindibile per centrare gli obiettivi del 2020 e, oltre ad attribuire a esse ampia rilevanza nella definizione della nuova PAC, nell'ambito dell'iniziativa faro "L'Unione dell'innovazione", tra i partenariati europei per l'innovazione (PEI) ne propone uno specifico su "Produttività e sostenibilità dell'agricoltura". In esso si

riafferma la necessità di trovare risposte alla crescente domanda alimentare mondiale attraverso soluzioni che abbandonino le pesanti sollecitazioni determinate dalle innovazioni del passato alle risorse naturali; specificando, in ogni caso, che l'innovazione può esplicarsi in ambito tecnologico, non tecnologico, organizzativo e sociale.

Sembra banale affermarlo, ma il passaggio dalle dichiarazioni di intenti alla concreta possibilità di rendere le innovazioni il fulcro della vitalità imprenditoriale richiede impegni specifici da parte di tutti gli attori del settore, sia per individuare la tipologia di innovazioni necessarie, sia per fissare le modalità essenziali per rendere le stesse realmente efficaci. A tal fine, data la varietà delle esigenze delle imprese e delle potenziali innovazioni utili a soddisfarle, l'efficacia del processo innovativo è funzione della capacità di definire un confronto diretto e continuo tra gli utilizzatori finali e gli "autori" delle stesse. In altri termini, la possibilità di aumentare la propensione all'innovazione del settore richiede che siano svolte in modo efficiente e coordinato tutte le funzioni specifiche della filiera "innovazione"; prioritariamente la ricerca, la diffusione delle innovazioni e la formazione degli utilizzatori, evitando che le stesse si propongano in modo gerarchico e disgiunto come per lungo tempo è avvenuto, ma anche la funzione decisionale politica.

In realtà, in Italia, è proprio l'insufficiente efficienza di ognuna di queste funzioni, anche per lo scarso coordinamento tra di esse, alla base della limitata capacità innovativa del settore. La ricerca italiana ancora dispone di risorse economiche limitate rispetto ai valori di cui beneficiano altri Paesi europei e quando i cercatori nazionali tentano di acquisire le risorse europee, nonostante che la numerosità dei progetti presentati sia importante, falliscono nel tentativo molto spesso per l'eccessiva frammentazione delle strutture di ricerca e per il loro scarso coordinamento, interno e internazionale. Il sistema per la diffusione e il trasferimento delle innovazioni è realizzato da numerose strutture, pubbliche e private, che non hanno un rapporto sistematico con la ricerca e, anche per questo, il loro operato è poco efficace. Il livello formativo degli imprenditori, nonostante anche in agricoltura sia migliorato negli ultimi decenni, è ancora troppo basso, rendendo difficile che la domanda di innovazione sia espressa in modo corretto e che la capacità di utilizzazione delle stesse sia appropriata e tempestiva. Su tale insufficienza,

¹Raccomandazione del Consiglio Europeo sul programma nazionale di riforma 2012 dell'Italia e che formula un parere del Consiglio sul programma di stabilità dell'Italia 2012-2015, COMM (2012) 318

all'Italia sono stati rivolti anche richiami da parte dell'Unione Europea¹ che hanno evidenziato, soprattutto per la ricerca, che, oltre ai limitati impegni economici destinati a incentivare le innovazioni utili ad affrontare le sfide della competizione globale, della coesione sociale e della salvaguardia ambientale, il Paese deve ancora dare risposte efficaci a molti problemi inerenti alla qualità della ricerca, alla valutazione della ricerca, alla scarsità di ricercatori, alla frammentazione e alla dispersione degli incentivi pubblici, ecc.

Nel ricordato documento "Produttività e sostenibilità dell'agricoltura", l'Europa evidenzia l'esigenza di provvedere alla razionalizzazione del modello di generazione e di diffusione delle innovazioni: "Le nuove metodologie impiegano troppo tempo per arrivare sul terreno e i bisogni pratici degli agricoltori non sono comunicati in modo sufficientemente efficace alla comunità scientifica: ne consegue che l'applicazione pratica di innovazioni importanti non avviene su scala sufficientemente ampia ... Tra gli obiettivi operativi del PEI vi è quello di fungere da efficace collegamento tra la ricerca e la tecnologia più all'avanguardia e i soggetti interessati, tra cui gli agricoltori, le imprese, l'industria, i servizi di consulenza e le ONG. Ciò dovrebbe contribuire a tradurre i risultati della ricerca in innovazione effettiva, a trasferire più rapidamente l'innovazione nella pratica, a fornire un ritorno sistematico di informazione dalla pratica alla scienza sui bisogni di ricerca, a rafforzare lo scambio di conoscenze e a diffondere la consapevolezza della necessità di unire le forze per investire nell'innovazione sostenibile".

E' indispensabile e urgente mettere a punto una nuova configurazione della filiera delle innovazioni, promuovendo, prima di tutto, un avanzamento culturale di tutta la società. La società, infatti, ha l'obbligo di farsi carico di centrare l'obiettivo della socializzazione delle conoscenze, in modo tale che la crescita culturale diventi fattore qualificato dello sviluppo. E' necessario, in sostanza, trasformare il processo innovativo da aspetto tecnico, di competenza solo degli addetti ai lavori, ad aspetto di interesse di tutti. In tal modo, si agevola una più ampia partecipazione della società ai processi decisionali che la riguardano, si permette agli attori della conoscenza di avere interlocutori competenti e, quindi, di rispondere in modo efficace alle loro reali esigenze, si dà la possibilità a tutti di comprendere il valore delle attività formative e scientifiche e, quindi, di legittimare in modo consapevole la richiesta crescente di risorse di cui le stesse attività hanno bisogno.

In sostanza, le conoscenze sono il requisito pregiudiziale a che le innovazioni diventino fattore centrale per la competitività di qualsiasi sistema e di tutti i settori, anche per il settore agricolo. Un sistema sociale che non investe

sull'avanzamento culturale dei propri membri o un'impresa che non dedica tempo e risorse a migliorare le proprie conoscenze riusciranno con difficoltà a costruire e difendere il proprio vantaggio competitivo nel medio-lungo periodo. Una direzione indispensabile da frequentare per gli imprenditori agricoli, specie nei prossimi anni, quando saranno impegnati, da una parte, a confrontarsi con i contenuti della nuova PAC che punta in modo particolare sulle innovazioni e sulla sostenibilità ambientale e, dall'altra, con un'evoluzione della natura di innovazioni che rischiano di non essere comprensibili a chi non ha adeguate conoscenze. Dunque, una direzione centrale per le imprese per agevolare l'acquisizione dei finanziamenti messi a disposizione dalla PAC 2014-2020.

E' fondamentale, in sintesi, dare vita a un nuovo modello organizzativo che permetta di migliorare il livello delle conoscenze degli imprenditori agricoli e, anche grazie a questo, di agevolare la diffusione delle innovazioni; un modello che dovrà essere fondato sull'interazione costante e non superficiale tra imprese, strutture della ricerca e Istituzioni di governo, attraverso una governance locale centrata sulla sussidiarietà orizzontale e sulla costruzione di un sistema di reti che permetta a ogni sistema di essere inserito proficuamente nella dimensione internazionale. Un modello, in ogni caso, che non deve escludere i consumatori; il modello di sviluppo degli ultimi decenni ha, infatti, creato una forte distanza tra di essi e i produttori, specialmente nelle realtà più avanzate. I consumatori devono essere inclusi nei processi di miglioramento delle conoscenze non solo per far crescere la loro consapevolezza sull'importanza sociale dei produttori agricoli – evitando a essi la convinzione che gli alimenti provengono dal supermercato vicino a casa –, ma ancor prima per riconquistare una migliore percezione della qualità delle produzioni e per riadattare i propri schemi alimentari. Condizioni necessarie sia per conseguire stili di vita più salubri e sia per ridurre gli sprechi alimentari che ancora oggi rappresentano il principale problema alimentare mondiale.

Ovviamente, quello descritto non è un percorso semplice e gran parte delle soluzioni non potranno che derivare da azioni comunitarie e nazionali. A livello europeo deve continuare la via intrapresa di creare sinergie tra la politica nel campo della ricerca e dell'innovazione e le altre politiche dell'Unione; in Italia dovranno essere messe in atto azioni coordinate che permettano al sistema Paese di recuperare il ritardo in materia che lo caratterizza. La Regione, in ogni caso, dovrà agire per far sì che il livello delle conoscenze cresca nel suo insieme intervenendo, direttamente, per superare i fattori di

debolezza locali e, indirettamente, per dare un contributo al superamento di quelli di più ampia scala.

Per il settore primario, il prossimo Programma di Sviluppo Rurale della Regione dovrà dare una specifica attenzione a queste tematiche, mettendo in atto una partita strategica volta a definire un contesto organizzato per promuovere le innovazioni nel settore. Un contesto che permetta di definire un partenariato per agevolare il coordinamento tra le componenti che si occupano di ricerca e per realizzare un confronto costante di queste con le imprese, anche attraverso la costituzione di piattaforme tecnologiche, di spin-off e di incubatori tecnologici, che abbia l'obiettivo di fare acquisire al sistema della ricerca in modo funzionale le esigenze del sistema produttivo e, quindi, di facilitare il trasferimento delle innovazioni verso il mondo operativo. Un partenariato, inoltre, che permetta ai diversi attori di migliorare la partecipazione alle reti nazionali e internazionali che si occupano di innovazione e di partecipare in modo attivo alla definizione delle linee guida per lo sviluppo del sistema locale e alla valutazione delle conseguenze economiche, ambientali e sociali delle decisioni da prendere. Un partenariato, ancora, che dia massima attenzione ai processi di qualificazione del capitale umano, stimolando l'organizzazione e la gestione dell'educazione, formale e continua, di tutte le componenti del sistema locale.

Al di là della natura specifica delle azioni necessarie per andare nella direzione descritta e data per scontata l'autonomia di qualsiasi soggetto che ne fa parte, il ruolo del partenariato è quello di stimolare l'interesse dei partecipanti al raggiungimento degli obiettivi, agevolando la manifestazione e l'incontro di interessi comuni, raccogliendo idee progettuali, promuovendo incontri tra chi propone idee omogenee, favorendo lo start up delle idee condivise, garantendo un raccordo organizzativo con i soggetti esterni, promuovendo la costituzione di specifiche organizzazioni per la programmazione e la gestione delle azioni, ecc.

Non si può non concludere questo capitolo finale se non affermando con forza che, per andare verso le direzioni indicate qui e nei capitoli precedenti, è necessario un impegno attivo di tutte le componenti regionali. Se, per contro, la comunità locale stesse ferma in attesa che esse si realizzino attraverso la "naturale spontaneità dei processi in atto" avremmo molto da attendere. Con la conseguenza che, rispetto alle dinamiche in atto a livello extra-regionale, non si farebbe altro che acuire il distacco tra competitività delle imprese regionali e competitors esterni e tra lo sviluppo della Regione e

quello dell'ambiente esterno.

Nei prossimi anni, l'agricoltura regionale incontrerà sempre maggiori difficoltà a competere con quella delle grandi dimensioni presente in molti Paesi nel mondo; specie quando l'oggetto della competizione è rappresentato dalle commodities. Per questo è necessario che le strategie del sistema Umbria siano orientate, in generale, a definire con chiarezza le esigenze locali della società, dei settori e degli imprenditori e a proporre politiche appropriate, soprattutto proponendole in una logica di governance in-tegrata del territorio. Il questo contesto, si dovrà puntare a costruire un modello di agricoltura fondato sulla qualità delle produzioni, sulla valorizzazione della varietà biologica delle produzioni agricole attraverso un legame stretto tra i prodotti e il ricco patrimonio storico, culturale e artistico, sulla valorizzazione dei servizi e delle funzioni di interesse collettivo che il settore è in grado di offrire, sul rapporto più immediato tra produttori e consumatori e, come ampiamente detto, sulle innovazioni.

L'Umbria, seppure con superfici e produzioni agricole modeste rispetto a quelle degli altri contesti nazionali, deve dare attualità all'importanza delle diverse funzioni dell'agricoltura per il rilancio dell'economia locale; le condizioni per realizzare questo percorso sono favorevoli. Il periodo di crisi in atto ha fatto ritornare l'agricoltura "di moda", indicandola come elemento di riferimento per lo sviluppo sociale ed economico. I giovani sono più attenti al settore e, come soggetti più interessati all'innovazione, sono capaci di valorizzare nel mondo le potenzialità dell'agroalimentare regionale; bisogna favorirne la presenza. L'attenzione del mondo verso il territorio e la cultura dell'Umbria continua a essere alta e rappresenta un veicolo importante sia per valorizzare le produzioni di qualità, con il commercio diretto e con l'export – specie se si realizzerà una politica di marchio territoriale Umbria –, sia per promuovere le attività di servizio. La società ha sempre maggiore interesse a che si definisca un miglioramento del benessere definito non solo dall'aumento della ricchezza prodotta; l'agricoltura rappresenta un settore con un'alta propensione a produrre beni e servizi pubblici, oltre che beni privati.

E' necessario sfruttare queste opportunità con una più decisa volontà locale a definire azioni coerenti ed efficaci ad affrontare i problemi "condizionabili" sui quali si discute da tempo; troppo! Certo, non è semplice; ma è indispensabile farlo e non solo parlarne. Le imprese e il sistema non hanno tempi lunghi per continuare a essere vitali. Bisogna che il sistema, il settore e gli imprenditori abbandonino l'attuale comportamento fondato sulla logica

congiunturale di affrontare i problemi che si pongono con atteggiamenti ex-post e si concentrino sull'uso di una strategia che operi con una logica ex-ante per tentare di evitare i problemi futuri. Per questo, è indispensabile che si rinunci a quell'atteggiamento del "gioco delle parti" che oggi prevale in molti soggetti, singoli e istituzionali. In momenti di crisi, in ciascun soggetto si fa più forte lo spirito di conservazione e, quindi, si tende a favorire gli interventi che aiutano allo scopo, ma se non si determinerà uno stato realmente cooperativo e finalizzato a centrare gli obiettivi condivisi è probabile che tutto il sistema risulti perdente, non solo questa o quella componente.

L'agricoltura regionale se riuscirà ad affrontare positivamente le questioni brevemente descritte avrà la possibilità di sfruttare in modo vantaggioso gli effetti positivi della globalizzazione.

In ogni caso, per concludere, non si può che ribadire quanto affermato nella presentazione; l'agricoltura è una componente del sistema regionale e il suo miglioramento non si potrà realizzare senza che si determini uno sviluppo generale del sistema stesso. Una condizione che, per realizzarsi, dovrà fare affidamento sulla capacità di tutti gli attori di fare sistema, dando vita a un modello di sviluppo globale che abbia ben chiare le strategie verso le quali muoversi. Strategie che dovrebbero acquisire le indicazioni nuove e vantaggiose che, seppure a fatica, stanno emergendo nel mondo, mettendo in forte discussione i principi costitutivi dell'economia dell'ultimo secolo. La dinamicità del mercato globale, infatti, sta dando evidenza alla flessibilità e all'adattabilità produttiva di un sistema, piuttosto che alla specializzazione, quali fattori centrali per la competitività del sistema stesso. Condizioni che sono strettamente correlate non solo alla ricchezza materiale del sistema, ma anche allo stato culturale generale della popolazione, all'efficacia della filiera innovazioni, all'efficienza del sistema istituzionale e amministrativo, al livello di partecipazione sociale alla gestione politica, alle condizioni del benessere sociale interno.

Tali qualità sono intrinseche al sistema e, per essere migliorate, devono necessariamente entrare a far parte dei percorsi programmatici e valutativi del sistema, utilizzando metodi che permettano di superare quelli consolidati, fondati in modo esclusivo e superficiale sulla ricchezza prodotta. Un cambiamento di direzione indispensabile se, veramente, si vuole percorrere un modello di sviluppo innovativo.

BIBLIOGRAFIA

AA.VV. (1992): *Strategie familiari, pluriattività e politiche agrarie*, INEA Il Mulino, Roma.

ARFINI F., BELLETTI G., MARESCOTTI A. (2010): *Prodotti tipici e denominazioni geografiche. Strumenti di tutela e valorizzazione*, Quaderni del Gruppo 2013, Edizioni Tellus, Roma.

ARZENI A. E SOTTE F. (A CURA DI) (2013): *Imprese e non-imprese nell'agricoltura italiana. Una analisi sui dati del Censimento dell'Agricoltura 2010*, Working paper n. 20.

AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO (2007): *Indagine conoscitiva sulla distribuzione agroalimentare (IC/28)*, Roma.

BELLETTI G., MARESCOTTI A. (2012): *L'innovazione economica della filiera corta*, in Giarè F., Giuca S. (a cura di), *Agricoltori e filiera corta. Profili giuridici e dinamiche socio-economiche*, INEA, Roma, pp.87-100.

BRUSCO S. (1979): *Agricoltura ricca e lassi sociali*, Feltrinelli, Milano.

CERSOSIMO D. (2012): *Tracce di futuro – Un'indagine esplorativa sui giovani Coldiretti*, Donzelli, Roma.

COMMISSIONE EUROPEA (2011), *Proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio sul sostegno allo sviluppo rurale da parte del fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale (FEASR)*, Bruxelles, 12.10.2011, COM(2011) 627/3, 2011/0282 (COD).

COMMISSIONE EUROPEA (2011): *Proposta di Regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio sul sostegno allo sviluppo rurale da parte del Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale (FEASR)*, Bruxelles.

DE BENEDICTIS M. (A CURA DI) (1990): *Trasformazioni agrarie e pluriattività in Italia – Una indagine in Friuli-Venezia Giulia, Lazio e Calabria*, INEA Il Mulino, Roma.

DE BENEDICTIS M. (A CURA DI) (1995): *Agricoltura familiare in transizione*, Istituto Nazionale di Economia Agraria, Roma.

DE FILIPPIS F. (A CURA DI): *La nuova Pac 2014-2020. Un'analisi delle proposte della Commissione*, Quaderni Gruppo 2013, Edizioni Tellus, Roma, febbraio 2012.

EBOLI MARIA G. (1995): *L'eterogeneità dell'agricoltura: chiavi classificatorie e interpretative nella letteratura economico-agraria*, in: *De Benedictis Michele (a cura di): Agricoltura familiare in transizione*, pp. 121-171, Istituto Nazionale di Economia Agraria, Roma.

FABIANI G., SCARANO G. (1995): *“La stratificazione socioeconomica delle aziende agricole: pluralismo funzionale e sviluppo territoriale”*, La Questione Agraria, n. 59, Franco Angeli Milano.

FORLEO MARIA BONAVENTURA (1998): *I sistemi agricoli territoriali delle regioni italiane. Aspetti metodologici ed operativi*, in: *Cannata Giovanni, Forleo Maria Bonaventura (a cura di): I sistemi agricoli territoriali delle regioni italiane – Anni Novanta*, pp. 691-726, CNR-Progetto finalizzato RAISA, Roma.

FRANCO S., MARINO D. (2012): *Il mercato della filiera corta. I farmers' market come luogo di incontro di produttori e consumatori*, Working paper del Gruppo 2013, 19, Roma.

FRASCARELLI (2006): *La (difficile) situazione attuale delle imprese agricole nei confronti del mercato e delle riforme della PAC*, *Agrigregionieuropa*, Anno 2, Numero 5.

FRASCARELLI A. (2005): *La Riforma della Pac – anno II, supplemento al n. 44 di Terra e Vita*, *Edagricole – ilsole24ore*, Milano.

FRASCARELLI A. (2008): *Riforma Pac – Health check – Tutte le novità, supplemento n. 2 al n. 50 di Terra e Vita*, *Edagricole – ilsole24ore*, Milano.

FRASCARELLI ANGELO (2007): *Riforma Pac, un cantiere sempre aperto, supplemento al n. 47 di Terra e Vita*, *Edagricole – ilsole24ore*, Milano.

GIUCA S. (2012): *Conoscere la filiera corta*, in *Giarè F., Giuca S. (a cura di), Agricoltori e filiera corta. Profili giuridici e dinamiche socio-economiche*, INEA, Roma, pp.11-29.

GREGORI G.L., CARDINALI S (2006): *Aziende agricole e relazioni commerciali: aspetti cognitivi e competenze richieste*, *Agriregionieuropa*,

Anno 2, Numero 6.

GUIDI F. (2009): *Filiera corta: percorsi di innovazione tecnici, organizzativi e sociali nella gestione delle nicchie. Esperienze in Toscana e in Provenza*, Tesi di Dottorato, Bologna.

HENKE R. E POVELLATO A. (2012): *La diversificazione nelle aziende agricole italiane*, *Agriregionieuropa*, Anno 8, Numero 31.

HENKE R., 2004: *Verso il riconoscimento di una agricoltura multifunzionale. Teorie, politiche strumenti*, Collana Studi e Ricerche Inea, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.

HENKE R., SALVIONI C., 2008: *Multifunzionalità in agricoltura: sviluppi teorici ed evidenze empiriche*, *Rivista di economia agraria* LXIII.

ISTAT (2010): *Istruzioni per la rilevazione (24 ottobre 2010) – 6° Censimento Generale dell'Agricoltura*, Istituto Nazionale di Statistica, Roma.

MANTINO F. (1990): "Azienda e famiglia: funzione obiettivo, allocazione del reddito e strategie economiche", in: *De Benedictis Michele (a cura di): Trasformazioni agrarie e pluriattività in Italia – Una indagine in Friuli-Venezia Giulia, Lazio e Calabria*, INEA Il Mulino, Roma.

MANTINO F. (A CURA DI) (1995): *Impresa agraria e dintorni. Contributi allo studio dell'impresa e delle sue trasformazioni nel territorio*, Istituto Nazionale di Economia Agraria, Roma.

MARINI M. (1995): *I fattori che influenzano le scelte aziendali secondo un approccio struttura Agente*, in *De Benedictis Michele (a cura di): Agricoltura familiare in transizione*, pp. 211-252, Istituto Nazionale di Economia Agraria, Roma.

MARINO D., CICATIELLO C. (2012): *I farmers' market: la mano invisibile del mercato. Aspetti economici, sociali e ambientali delle filiere corte*, Franco Angeli, Milano.

NAZZARO C., (2008): *Sviluppo rurale, multifunzionalità e diversificazione in agricoltura*, Franco Angeli, Milano.

RETE RURALE NAZIONALE (2012): *L'atlante delle relazioni di mercato dell'impresa agricola*, pubblicazione MiPAAF, Roma.

ROMAGNOLI A. (1989): *Teoria del processo produttivo: il caso dell'azien-*

da agraria, in: Zamagni Stefano (a cura di): Le teorie economiche della produzione, pp. 195-217, il Mulino, Bologna.

ROSSI A. (2012): *L'innovazione sociale della filiera corta, in Giarè F, Giuca S. (a cura di), Agricoltori e filiera corta. Profili giuridici e dinamiche socio-economiche, INEA, Roma, pp.87-100.*

SADOCCHI S. (1981): *Manuale di analisi statistica multivariata – per le scienze sociali, Franco Angeli, Milano.*

SARACENO C. (1995): *Quali interdipendenze tra famiglia e impresa?», in: Mantino Francesco (a cura di): Impresa agraria e dintorni – Contributi allo studio dell'impresa e delle sue trasformazioni nel territorio, pp. 125-141, Istituto Nazionale di Economia Agraria, Roma.*

UNIONE EUROPEA (2008): *Regolamento (CE) N. 1242/2008 della Commissione dell'8 dicembre 2008 che istituisce una tipologia comunitaria delle aziende agricole, Allegato IV, L 335/22, 13 dicembre, Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea.*

VAN DER PLOEG J. D., ROEP D., (2003): *Multifunctionality an rural development: the actual situation in Europe, in van Huylbroeck G and Durand G. (eds.), Multifunctional Agriculture. A new paradigm for European Agriculture and Rural Development, Ashgate, Aldershot (UK) and Burlington (Vt, Usa).*

VENTURA F. (2012): *Aziende agricole, tutte le vie che portano al mercato», Pianeta PSR, numero 10, anno 2012.*

