

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DELLA TUSCIA DI VITERBO

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE E TECNOLOGIE PER
L'AGRICOLTURA, LE FORESTE, LA NATURA E L'ENERGIA**

Corso di Dottorato di Ricerca in

Economia e territorio – XXVI Ciclo

**Il ruolo della concentrazione e della qualificazione dell'offerta nella catena
del valore dell'ortofrutta: il caso del radicchio veneto**

AGR/01

Tesi di dottorato di

Maria Nucera

Coordinatore del corso

Prof. Alessandro Sorrentino

Tutor

Prof. Alessandro Sorrentino

Co-tutor

Dott.ssa Giovanna Maria Ferrari

24 giugno 2015

Alla mia famiglia

INDICE

INTRODUZIONE	5
1. IL COMPARTO AGROALIMENTARE ITALIANO	9
1.1 La struttura	9
1.2 Le performance e il peso sull'economia nazionale	13
1.3 L'agricoltura: produzione, consumi intermedi e valore aggiunto	17
1.4 L'agricoltura e l'industria alimentare: la catena del valore	22
2. IL CONTESTO DELLE POLITICHE	26
2.2 Il settore agricolo e i profili di rilevanza concorrenziale	34
3. LE STRATEGIE DELL'UNIONE EUROPEA PER MIGLIORARE LA POSIZIONE CONCORRENZIALE DEI PRODUTTORI AGRICOLI	43
3.1 I benefici del coordinamento nelle filiere agroalimentari	44
3.2 La concentrazione dell'offerta e il miglioramento delle relazioni nella filiera: le Organizzazioni di produttori, gli accordi interprofessionali e la contrattazione	49
4. LA METODOLOGIA: L'ANALISI <i>INPT-OUTPUT</i> E LA CATENA DEL VALORE ISMEA	65
4.1 Introduzione all'analisi input-output e al modello di Leontief	65
4.2 La struttura delle tavole intersettoriali ISMEA del sistema agroalimentare italiano	69
4.3 Le relazioni nella IOT e la scomposizione del valore nella catena del Valore ISMEA	72
5. IL CASO DI STUDIO: LE FILIERE DEL RADICCHIO LUNGO TARDIVO E DEL RADICCHIO ROSSO DI TREVISO TARDIVO IGP	79
5.1 La scelta del caso di studio	80
5.2 Le due filiere: la ricostruzione dei flussi di prodotto in termini di volumi e di prezzi	85
5.3 I risultati della catena del valore ISMEA applicata alla filiera del radicchio lungo tardivo e al corrispondente prodotto certificato	91
5.4 I risultati delle simulazioni della catena del valore ISMEA applicata al radicchio lungo tardivo e al corrispondente prodotto certificato	93

5.5 Discussione dei risultati	95
CONCLUSIONI	99
ALLEGATI	103
ALLEGATO 1 - Il sistema delle tavole input-output secondo il SEC95	104
ALLEGATO 2 – Il dettaglio delle sottobranche agroalimentari presenti nella tavola input-output dell’agroalimentare italiano ISMEA del 2011	111
BIBLIOGRAFIA	113
SITOGRAFIA	122

INTRODUZIONE

La presente ricerca si inserisce nell'ambito degli studi sulla catena del valore dell'agricoltura, finalizzati in particolare a valutare l'impatto di differenti forme organizzative della filiera sulla distribuzione del valore aggiunto lungo la stessa.

L'organizzazione della filiera, in agricoltura, rimane una questione delicata e fondamentale, e all'ottimizzazione della stessa è riconosciuto il miglioramento della redditività delle produzioni agricole. Uno degli obiettivi ricorrenti di studiosi e politici è proprio quello di individuare strumenti e modelli organizzativi atti a ridurre la polverizzazione dell'offerta agricola e a coordinare meglio i vari attori dell'intera filiera, al fine di garantire tra gli stessi una distribuzione dei margini economici più equa e pertinente.

I produttori agricoli si trovano in genere in posizione concorrenziale tra di loro e, allo stesso tempo, subiscono la posizione oligopsonistica dei loro acquirenti (grossisti, commercianti, distributori). Inoltre, le filiere agricole, più di altre, soffrono di inefficienze del sistema, come emerso da alcuni studi sul tema (Zaghi, Bono 2011; Nomisma 2009; AGCM 2007).

Per migliorare la posizione concorrenziale del primo anello della filiera e accrescere la quota di margine degli operatori agricoli diventa fondamentale individuare rimedi volti alla concentrazione e alla qualificazione dell'offerta, per rispondere anche alla crescente domanda di qualità e di servizi del consumatore.

Le politiche comunitarie applicate al settore ortofrutticolo hanno individuato nelle Organizzazioni di produttori (OP) il soggetto preposto a programmare, concentrare e qualificare l'offerta al fine di adeguarla alla domanda, favorendo in questo modo anche il miglioramento della posizione contrattuale dei produttori nel confronto con la controparte costituita da grossisti, intermediari e dettaglio moderno.

Malgrado alcune valutazioni (Agrosynergie, 2008; ISMEA, MIPAAF, 2012) abbiano messo in evidenza alcuni risultati positivi conseguiti dalle OP, in letteratura si riscontra una carenza di analisi sull'effettivo impatto delle stesse in termini di razionalizzazione, efficienza ed equità nella distribuzione del valore aggiunto lungo la filiera.

L'obiettivo principale di questa ricerca, pertanto, è quello di valutare se la presenza di OP all'interno di una filiera ortofrutticola favorisca, o meno, una maggiore equità ed efficienza nella distribuzione del valore aggiunto tra i soggetti attori, in particolare a vantaggio dei produttori.

Dalla verifica di tale ipotesi discendono poi due quesiti:

1. le OP riescono a trasferire un eventuale vantaggio ai loro soci?
2. la differenziazione del prodotto (biologico e non; a denominazione di origine e convenzionale; ecc...) ha dei riflessi sulla distribuzione dei margini lungo la filiera, con un reale vantaggio per l'agricoltore?

Il tema è di particolare rilevanza data la crescente centralità dell'aggregazione e del coordinamento tra le diverse fasi della filiera negli ultimi anni. La Politica agricola comunitaria (PAC), nel corso delle riforme – in particolar modo nell'ultima del 2013 - è passata ad una gestione decentrata dell'Organizzazione comune di mercato (OCM) delegando di fatto alle OP la contrattazione e l'attuazione della stessa. Il sistema delle OP ortofrutticole, è stato preso, infatti, come modello per tutti gli altri settori produttivi; e proprio nel momento in cui scrive, è in corso la consultazione pubblica “Nuove norme applicabili agli accordi tra produttori agricoli in alcuni comparti” che prevede l'estensione di tale modello ai settori dell'olivicoltura da olio, del bovino da carne e dei seminativi, interessati da alcune deroghe alla concorrenza, ai sensi degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM (Reg. UE n. 1308/2013).

Appare, dunque, utile e attuale, indagare su quali siano stati gli effetti della presenza delle OP nella filiera ortofrutticola, per dare qualche indicazione ai *policy maker* sull'opportunità di supportare questi strumenti, soprattutto nell'ottica del miglioramento dell'efficacia e dell'efficienza dell'impiego di risorse pubbliche.

I risultati della ricerca possono aggiungere nuovi elementi conoscitivi nell'ambito della creazione e ripartizione del valore aggiunto nelle filiere degli ortaggi, sulle quali è ricaduta la scelta del caso di studio. Il settore degli ortaggi freschi, storicamente è stato caratterizzato da una elevata polverizzazione dell'offerta e da una più scarsa capacità associativa dei coltivatori sebbene negli ultimi anni, al suo interno, si sia assistito alla nascita progressiva di esperienze associative, quali cooperative e organizzazioni di produttori, sospinta dall'iniziativa del legislatore. L'evoluzione di tale scenario e la carenza di studi e ricerche economiche al riguardo, hanno suggerito di assurgere il settore delle ortive a campo di indagine della presente analisi.

Con lo scopo di rispondere ai quesiti di ricerca, il lavoro è organizzato in cinque parti.

La prima parte introduce al comparto agroalimentare italiano, descrivendone struttura, peso sull'economia nazionale e dinamiche degli ultimi anni. Una volta descritte le cifre di base, provenienti dai dati di contabilità nazionale ISTAT, si passa alla presentazione dei risultati della catena del valore ISMEA applicata all'agricoltura e all'industria alimentare italiana.

La seconda parte presenta il contesto politico dell'agroalimentare nel suo complesso. A tal fine viene dapprima illustrato, con un breve *excursus*, il passaggio della PAC dalla logica del sostegno dei mercati a quella di orientamento al mercato dell'attività agricola; in seguito, vengono brevemente delineati quelli che sono i profili di rilevanza concorrenziale del settore agricolo.

La terza parte del lavoro illustra le strategie dell'Unione europea per migliorare la posizione concorrenziale dei produttori agricoli. Questa sezione si apre con una disamina dei principali benefici del coordinamento nelle filiere, emersi in altre ricerche, seguita da una descrizione degli strumenti messi in atto dall'Ue per promuovere la concentrazione del prodotto e le relazioni tra attori delle filiere – con segnato riferimento alle OP e con qualche accenno agli Organismi interprofessionali (OI) e alla contrattazione. La sezione si conclude quindi con l'illustrazione dei principali risultati emersi nell'ambito di due valutazioni sull'operato delle OP, una svolta su scala europea, una su scala nazionale.

Nella quarta parte viene descritta la metodologia utilizzata per la ricerca, la Catena del valore ISMEA, basata sull'analisi *input-output*, introdotta nello studio dei fenomeni economici da Wassily Leontief (1941) nella seconda metà degli anni '30. L'obiettivo del modello è suddividere il valore della spesa delle famiglie, indirizzata a un bene o servizio, tra tutti gli attori economici che direttamente o indirettamente hanno contribuito al processo di produzione del bene o servizio in oggetto. Il risultato ottenuto consiste nell'assegnazione del valore aggiunto ad ogni branca (remunerazione dei fattori produttivi) e nell'allocazione della spesa per l'acquisto di beni intermedi alle branche fornitrici.

La quinta parte della ricerca presenta un'applicazione empirica del modello presentato nel capitolo precedente. Vista la complessità del settore degli ortaggi, che raccoglie prodotti con caratteristiche colturali e dinamiche di mercato molto differenti tra di loro, si è scelto di concentrarsi su un prodotto ed una varietà specifica, il radicchio lungo tardivo, e il corrispondente prodotto certificato, il Radicchio rosso di Treviso tardivo IGP. In primo luogo viene illustrata l'analisi dei flussi di prodotto, identificando tre filiere tipo: una filiera cortissima, che prevede la vendita diretta; una filiera intermedia, nella quale interviene la GDO; una filiera lunga, caratterizzata dalla presenza del dettaglio tradizionale o dell'ambulante. Per entrambe le tipologie di prodotto indagato (certificato e non) e per le rispettive filiere è stato presentato il risultato della ripartizione del valore tra i soggetti interessati, al fine innanzitutto di verificare se la certificazione di qualità e la presenza dell'OP hanno un risvolto positivo, in

termini economici, per il coltivatore. I risultati ai quali si è pervenuto hanno suggerito di arricchire l'analisi con una simulazione, al fine di rispondere al quesito principale della ricerca, ossia, se la presenza dell'OP nella filiera è premiante per il produttore agricolo – in entrambi i casi, di prodotto convenzionale e certificato. Più da vicino, nella simulazione sono stati previsti due scenari estremi: l'uno di una filiera nella quale tutto il prodotto che non viene venduto direttamente dal coltivatore al consumo finale o alla distribuzione finale viene intermediato solo dall'OP; l'altro, di una filiera nella quale invece tutto il prodotto che non viene venduto direttamente dal coltivatore al consumo finale o alla distribuzione finale viene intermediato solo dal grossista.

Nelle conclusioni, infine, vengono discussi i risultati ottenuti a livello empirico e messi in relazione alle implicazioni teoriche, con l'obiettivo di trarre delle indicazioni in grado di aiutare i *policy maker* nella valutazione dell'efficacia delle politiche di concentrazione e qualificazione dell'offerta.

1. Il comparto agroalimentare italiano

Il comparto agroalimentare comprende tutte quelle industrie e quei settori, tra loro collegati, che si occupano delle attività di produzione e distribuzione dei beni alimentari. Lo studio della struttura del comparto presuppone una descrizione degli attori in termini di numerosità e di grado di concorrenzialità (Sodano *et al.*, 2010).

Il primo paragrafo del presente capitolo viene dedicato per l'appunto alla struttura del comparto agroalimentare, mentre il successivo riassumerà le dinamiche delle performance del comparto negli ultimi dieci anni, con particolare riguardo a quelle che hanno interessato la fase agricola. Di seguito, il terzo paragrafo leggerà l'evoluzione dell'agricoltura nazionale attraverso i dati di contabilità nazionale di fonte ISTAT, mentre l'ultimo presenterà i risultati della catena del valore ISMEA dell'agricoltura e dell'industria alimentare.

In questo capitolo si è scelto di commentare i dati di contabilità nazionale basati sul sistema SEC95, visto che gli stessi sono alla base della catena del valore ISMEA, sia dell'agroalimentare nel complesso (cfr. paragrafo 1.4), sia del caso di studio (cfr. capitolo 5).

1.1 La struttura

Il grado di concorrenzialità del comparto agroalimentare deve tener conto del grado di concorrenzialità di ogni suo settore e quindi della struttura organizzativa del comparto nel complesso (Sodano *et al.*, 2010).

Il comparto agroalimentare italiano, così come quello europeo e quello mondiale, possono essere rappresentati mediante una clessidra, che evidenzia la forte disparità numerica tra i vari settori che lo compongono: ad un estremo possono essere collocati i 60,8 milioni di consumatori corrispondenti ai 24,9 milioni di famiglie (statistiche demografiche 2013, ISTAT), all'altro 1,6 milioni di aziende agricole censite dall'ISTAT nel 2010. Il comparto agroalimentare è una struttura non concorrenziale visto che nei vari stadi intermedi, tra consumatori e aziende agricole, gli attori presentano forme di mercato che si discostano dalla concorrenza perfetta. Gli operatori agricoli, infatti, operano tendenzialmente in concorrenza perfetta, quelli del commercio all'ingrosso esercitano potere oligopsonistico nei confronti dell'agricoltura, sono per lo più in concorrenza perfetta nel loro mercato di vendita, ma possono subire il potere monopsonistico dell'industria di trasformazione; quest'ultima può esercitare anche potere di monopolio nei confronti del commercio al dettaglio, viceversa può subire il potere

monopsonistico e monopolistico di quest'ultima. Per farsi un'idea della disparità numerica dei vari soggetti della filiera agroalimentare di seguito vengono presentati alcuni dati di contesto.

Il milione e 600 mila aziende agricole del censimento rappresentano una superficie totale pari a circa 17,1 milioni di ettari, di cui 12,9 milioni attribuibili alla superficie agricola utilizzata (SAU). Rispetto al precedente censimento del 2000 le aziende sono diminuite del 32,4 % mentre la SAU ha registrato una riduzione molto più contenuta (-2,5%). Secondo una proposta di riclassificazione delle aziende agricole di Arzeni e Sotte (2013), il numero delle imprese agricole vere e proprie, suddivise in piccole e grandi, si ridurrebbe a 310 mila, cioè al 19% del totale censito, che rappresentano circa il 64% della SAU complessiva e ben l'83% in termini di dimensione economica. Le variabili utilizzate dai due autori nella riclassificazione delle aziende agricole italiane, oltre alla dimensione economica, sono state il numero di giornate lavorative nell'anno, il grado di autoconsumo e l'affidamento al contoterzismo passivo (cfr. tab. 1.1.1).

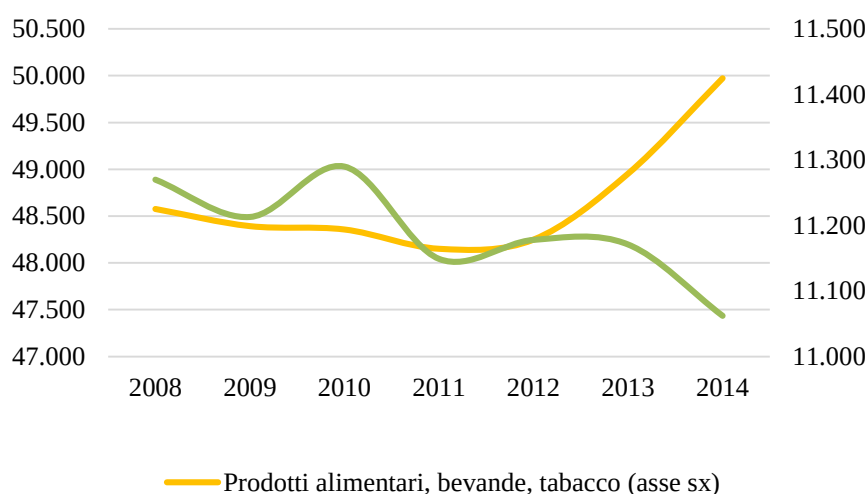
Tab 1.1.1 – Aziende agricole in Italia in base alla dimensione economica (2010)

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

Fonte: Arzeni e Sotte 2013

I dati dell'Osservatorio del commercio del Ministero dello sviluppo economico sulla numerosità delle imprese degli intermediari e del commercio all'ingrosso e al dettaglio, disponibili fino al 2014, indicano alcuni aspetti interessanti sui quali vale la pena soffermarsi. Tra gli intermediari del commercio agroalimentare, risultano più numerosi quelli di prodotti alimentari, delle bevande e del tabacco, rispetto a quelli di prodotti agricoli. Inoltre, i due aggregati sono stati interessati da dinamiche opposte negli ultimi anni: i primi, dopo una lieve flessione della numerosità a partire dal 2008, fino al 2011, hanno ripreso a crescere, i secondi, dopo un andamento parossistico, nel 2013 hanno iniziato a flettere (cfr. fig. 1.1.1).

Fig. 1.1.1 – Numero di intermediari del commercio e grossisti in Italia (2008-2014)



Fonte: ns elaborazioni su dati Ministero dello sviluppo economico, Osservatorio del commercio

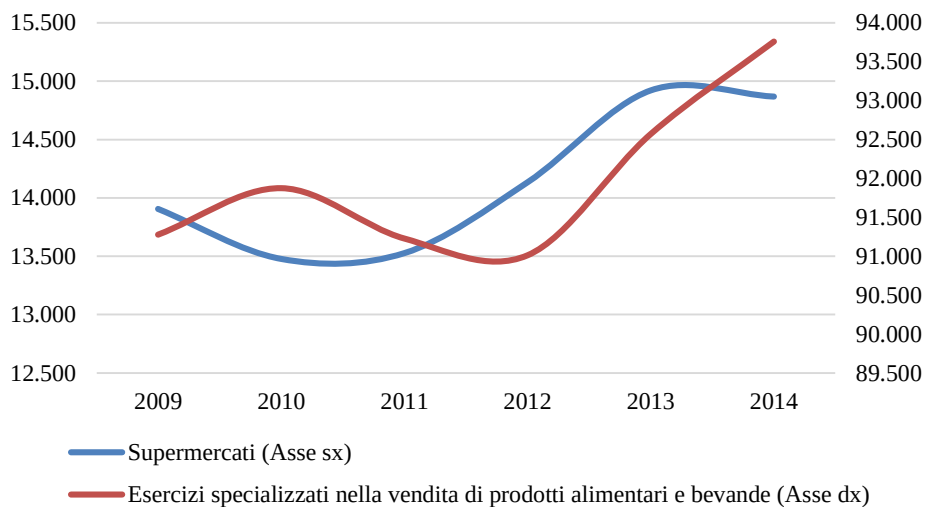
Nel 2014 i negozi al dettaglio specializzati alimentari sono stati circa 94 mila, quelli non specializzati con prevalenza di prodotti alimentari e bevande circa 93 mila (cfr. tab. 1.1.2). Guardando alle dinamiche dell'ultimo quinquennio, i negozi specializzati alimentari, dopo una flessione nel numero dei punti vendita avvenuta tra il 2010 e il 2012, hanno ripreso ad aumentare fino al 2014; tra i non specializzati, i supermercati, invece, sono risultati in crescita dal 2010 fino al 2013, quando hanno iniziato una fase di declino (cfr. fig. 1.1.2). Sebbene ancora numericamente poco influenti, i *discount*, si rivelano il canale con le dinamiche più interessanti, dal 2009 al 2014, si è assistito a 335 nuove aperture; al contrario, gli ipermercati, dopo una lieve crescita nei primi anni analizzati, hanno iniziato una fase di sostanziale stabilità con qualche tendenza al ribasso (cfr. fig. 1.1.3).

Tab. 1.1.2 – Numero di negozi al dettaglio alimentari specializzati e non per formato (2009-2014)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Esercizi non specializzati con prevalenza di prodotti alimentari e bevande, di cui:						
Ipermercati	647	661	710	710	721	716
Supermercati	13.905	13.476	13.526	14.134	14.922	14.869
Discount alimentari	825	861	847	937	995	1.160
Minimercati e altri esercizi	60.533	60.867	61.556	60.832	60.310	59.665
Altro	20.337	19.810	19.215	18.791	17.579	16.344
Esercizi specializzati nella vendita di prodotti alimentari e bevande	91.278	91.875	91.228	91.013	92.571	93.759

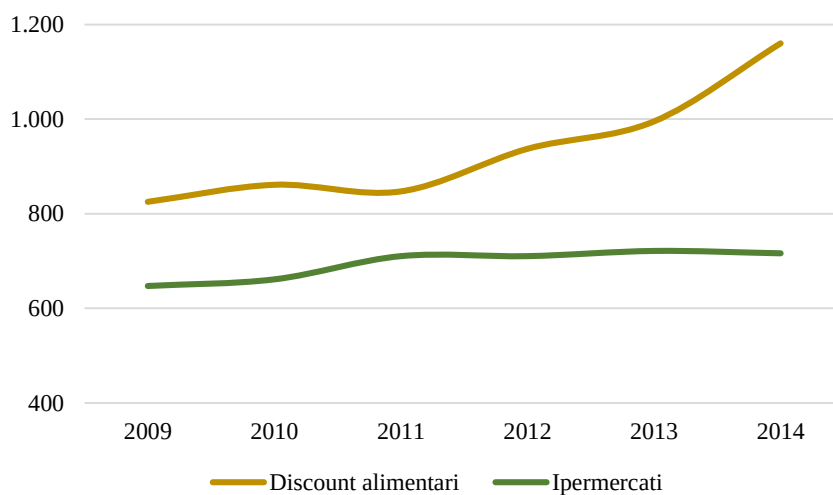
Fonte: ns elaborazioni su dati Ministero dello sviluppo economico, Osservatorio del commercio

Fig 1.1.2 –Numero di supermercati e negozi specializzati alimentari in Italia (2009-2014)



Fonte: ns elaborazioni su dati Ministero dello sviluppo economico, Osservatorio del commercio

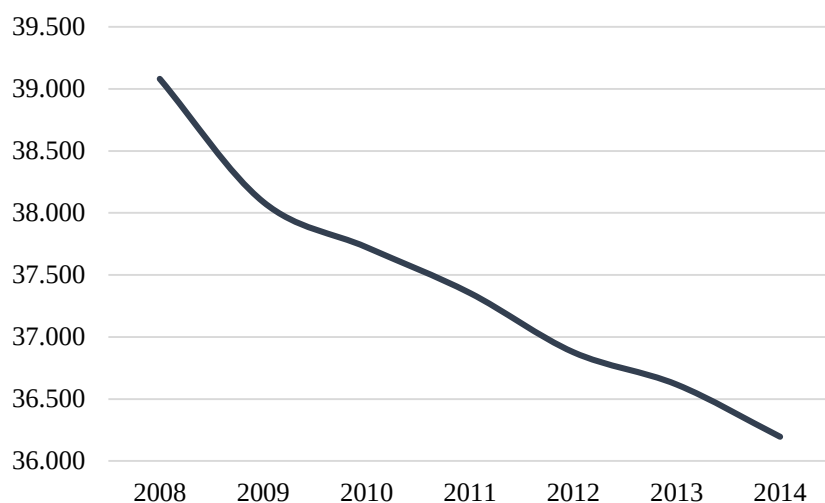
Fig 1.1.3 – Numero di discount alimentari e di ipermercati in Italia (2009-2014)



Fonte: ns elaborazioni su dati Ministero dello sviluppo economico, Osservatorio del commercio

Guardando poi alle dinamiche che hanno interessato gli ambulanti, negli ultimi sette anni, emerge una rilevante flessione, che è consistita in circa 3000 attività cessate dal 2008 al 2014 (cfr. 1.1.4).

Fig 1.1.4 –Numero di esercizi ambulanti alimentari in Italia (2008-2014)



Fonte: ns elaborazioni su dati Ministero dello sviluppo economico, Osservatorio del commercio

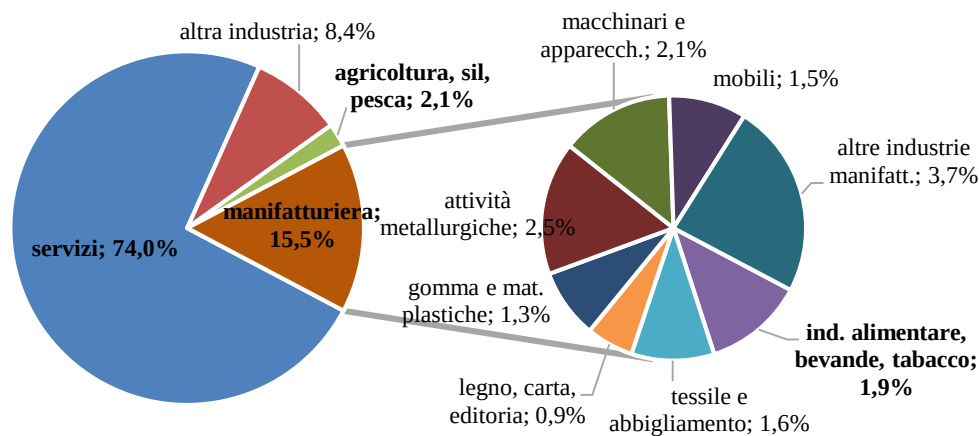
Secondo l’Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM), a livello nazionale, il grado di concentrazione nel settore della GDO non si presenta particolarmente elevato e risulta largamente inferiore rispetto a quello dei principali Paesi europei. In particolare, i primi due operatori, Coop e Conad, detengono quote pari, rispettivamente, al 15% e all’11% circa, seguiti da altri 5 operatori con quote comprese tra il 5% e il 10% e da numerosi altri operatori con quote inferiori. I primi 4 operatori detengono, congiuntamente, il 42% delle vendite nazionali e i primi 8 il 64,5%. Il grado di concentrazione, al contrario, raggiunge livelli assai elevati in numerosi mercati locali, a causa di una distribuzione non uniforme della presenza degli operatori sul territorio nazionale. In molti ambiti provinciali, infatti, il primo operatore detiene quote anche superiori al 50% o al 60%. Le quote del primo operatore risultano, inoltre, generalmente più elevate prendendo a riferimento lo specifico mercato dei punti vendita di maggiori dimensioni (di superficie superiore ai 1.500 mq), che come prima illustrato nel 2014 erano 716 (AGCM, 2014).

1.2 Le performance e il peso sull’economia nazionale

Nel 2013 l’industria manifatturiera nel complesso ha contribuito alla formazione del valore aggiunto a prezzi base nazionale per circa il 15%; le attività dell’agricoltura, silvicoltura e pesca hanno aggiunto circa il 2%, mentre i servizi hanno rappresentato ben il 74% e le altre industrie (costruzioni, industria estrattiva, ecc.) l’8%. All’interno dell’industria manifatturiera, ciascuna delle importanti industrie del *made in Italy*, su cui tradizionalmente si basa il modello produttivo italiano, ha contribuito alla formazione del Valore aggiunto nazionale per meno del 2%:

l'alimentare per l'1,9%, il tessile e abbigliamento per l'1,6%, i mobili per l'1,5%, i macchinari e le attrezzature per il 2,1% (cfr. fig. 1.2.1).

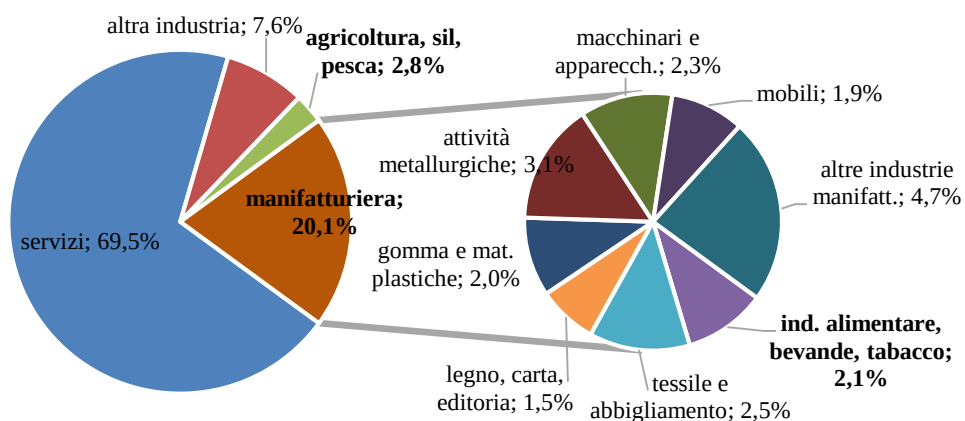
Fig. 1.2.1 – Composizione del Valore aggiunto totale nazionale delle Attività economiche (valori correnti). Anno 2013



Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT

Rispetto al 2000, è evidente l'aumento del ruolo economico dei servizi a scapito della manifattura; difatti tutte le principali industrie hanno perso quota, ad eccezione dell'industria alimentare che è rimasta intorno al 2%; il settore agricolo ha visto un'erosione limitata della propria quota, passando dal 2,8 al 2,1%, sebbene come si vedrà in seguito, le voci che compongono il valore aggiunto agricolo hanno evidenziato dinamiche differenti (cfr. fig. 1.2.2).

Fig. 2.2.2 – Composizione del Valore aggiunto totale nazionale delle Attività economiche (valori correnti). Anno 2000



** Le quote percentuali sono calcolate sul Valore Aggiunto Totale Attività Economiche.*

Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT.

In termini monetari, nel 2013 il valore aggiunto agroalimentare in Italia è ammontato a 56,7 miliardi, di cui 30 miliardi dell'agricoltura, silvicoltura e pesca e 26,7 miliardi dell'industria

alimentare, delle bevande e del tabacco. Nel corso degli ultimi dieci anni, il peso economico dell'agroalimentare è rimasto sostanzialmente stabile, oscillando tra un massimo del 4,5% nel 2004 e un minimo del 3,7% nel 2010, per poi risalire al 4% nel 2013 (cfr. tab. 1.2.1).

In particolare, il peso del settore agricolo si è ridotto tra il 2004 e il 2009 (anche per effetto del cambiamento della Politica agricola comunitaria con la Riforma di Lussemburgo entrata in vigore nel 2005), per poi stabilizzarsi e recuperare negli anni successivi; questa ripresa è da attribuire alla dinamica positiva del valore aggiunto (registrato sia a valori correnti, sia costanti) nell'ultimo triennio, a fronte di un andamento peggiore del PIL. L'industria alimentare, delle bevande e del tabacco ha mostrato, invece, una buona tenuta nel periodo della crisi economica, con una crescita del valore aggiunto a valori correnti nell'ultimo biennio, determinando un lieve incremento del proprio peso sull'economia.

Tab. 1.2.1 - Valore aggiunto ai prezzi di base (valori correnti) delle principali branche dell'economia nazionale (variazioni e pesi %)

Settori	Milioni euro	Quota %	Variazioni %				T.v.m.a.	
	2013	2013	10/09	11/10	12/11	13/12	03-13	08-13
Agricoltura, silvicoltura e pesca	30.045	2,1	0,1	6,9	1,0	5,6	-0,4	0,3
Agricoltura	28.451	2,0	-0,1	7,9	2,0	6,2	-0,3	0,6
Industria in senso stretto	255.964	18,3	3,7	0,8	-3,5	-0,6	0,2	-2,4
Industrie alimentare, delle bevande e del tabacco	26.609	1,9	1,8	-0,6	3,1	2,4	0,9	1,0
Costruzioni	78.451	5,6	-3,6	1,1	-2,1	-5,2	1,8	-2,0
Servizi	1.034.831	74,0	1,5	1,8	-0,1	0,1	2,1	0,7
Totale attività economiche	1.399.291	100,0	1,6	1,7	-0,8	-0,2	1,6	-0,1
PIL a prezzi di mercato	1.560.024		2,1	1,8	-0,8	-0,4	1,7	0,0

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT

In termini occupazionali, nel 2013 si contano oltre 1 milione e trecentomila persone occupate nel settore agroalimentare (il 5,6% del totale degli occupati in tutti i settori), di cui circa 900 mila nel settore agricolo e 456 mila nell'industria di trasformazione. Nell'arco dell'ultimo decennio, gli occupati dell'industria alimentare sono lievemente cresciuti (in media dello 0,3% ogni anno), mentre sono diminuiti gli occupati nel settore agricolo (-1,2% annuo); tuttavia, tra il 2008 e il 2013 la contrazione del lavoro non ha risparmiato neanche l'alimentare, sebbene le perdite siano state più contenute rispetto all'industria nel complesso (cfr. tab. 1.2.2). Sia nel settore agricolo che nell'alimentare, nel quinquennio analizzato (2008-2013), si sono soprattutto ridotti i lavoratori indipendenti (cfr. tab. 1.2.3). Nel caso dell'agricoltura questo fenomeno trova riscontro nelle continue diminuzioni dello stock di imprese agricole (imprese registrate nel Registro delle imprese, circa 785 mila nel 2013), mentre le imprese dell'industria

alimentare, malgrado la difficile situazione economica, hanno registrato una crescita in tutti gli anni tra il 2010 e il 2013 (cfr. tab. 1.2.4).

Tab. 1.2.2 - Occupati in Italia per settore di attività

Settori	Migliaia	Quota	Variazioni %				T.v.m.a.	
		2013	10/09	11/10	12/11	13/12	03-13	08-13
Agroalimentare	1.357	5,6	0,4	-0,9	-2,0	-2,1	-0,8	-1,4
Agricoltura	901	3,7	1,4	-2,1	-2,7	-2,9	-1,2	-1,7
Industria alimentare	456	1,9	-1,7	1,9	-0,6	-0,5	0,3	-0,7
Industria in senso stretto	4.610	19,1	-3,4	-0,4	-1,6	-1,7	-1,1	-2,2
Totale attività economiche	24.173	100,0	-0,7	0,3	-0,3	-2,0	0,2	-0,6

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT

Tab. 1.2.3 - Occupati in Italia per settore di attività e posizione professionale

Settori	Migliaia	Quota	Variazioni %				T.v.m.a.	
		2013	10/09	11/10	12/11	13/12	03-13	08-13
Agricoltura	901	100,0	1,4	-2,1	-2,7	-2,9	-1,2	-1,7
Dipendenti	498	55,3	1,6	-0,4	-1,6	-1,9	0,1	-1,1
Indipendenti	403	44,7	1,2	-4,0	-4,0	-4,1	-2,7	-2,4
Industria alimentare	456	100,0	-1,7	1,9	-0,6	-0,5	0,3	-0,7
Dipendenti	362	79,4	0,3	2,1	0,7	-0,3	1,0	0,4
Indipendenti	94	20,6	-8,0	1,1	-5,3	-1,3	-2,0	-4,1

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT

Tab. 1.2.4 – Imprese registrate, iscritte e cessate. Anno 2013

Settore	Registrate al 31/13	Iscritte	Cessate ¹	Saldo annuale dello stock ¹	Var. % dello stock
Totale agroalimentare	853.864	24.283	57.777	-28.575	-3,23%
Agricoltura	785.352	22.582	55.052	-29.797	-3,64%
Industria alimentare, bevande e tabacco	68.512	1.701	2.725	1.222	1,80%
Totale	6.061.960	384.483	371.802	12.681	0,21%

(1) Al netto delle cancellazioni d'ufficio.

Fonte: ns. elaborazione su dati Infocamere – Movimprese.

1.3 L'agricoltura: produzione, consumi intermedi e valore aggiunto

I dati ufficiali ISTAT per il 2013 indicano una produzione di beni e servizi dell'agricoltura e della zootecnia pari a 45,3 miliardi di euro, che arrivano a circa 52,5 se si prendono in considerazione anche le attività secondarie (cfr. tab. 1.3.1).

Tab. 1.3.1 - Produzione di beni e servizi ai prezzi di base della branca Agricoltura (valori correnti)

	2013		Var. % annue				T.v.m.a.	
	mln euro	Peso %	10/09	11/10	12/11	13/12	03-13	08-13
Produzione di beni e servizi dell'agricoltura e zootecnia	51.952	100,0	1,1	8,0	2,3	3,6	0,9	1,5
Coltivazioni agricole	27.730	53,4	2,0	7,4	-1,0	5,4	0,0	0,2
Erbacee	14.193	27,3	1,3	14,0	-3,3	0,1	-0,2	0,0
Cereali	4.618	8,9	12,4	39,8	-7,6	-7,0	-0,4	-0,5
Legumi secchi	95	0,2	14,7	-1,7	20,6	-7,8	4,1	1,6
Patate e ortaggi	7.636	14,7	-3,6	5,6	0,5	5,2	0,9	1,5
Industriali	620	1,2	-0,4	-5,8	-12,3	17,8	-5,9	-2,2
Fiori e piante da vaso	1.224	2,4	-0,8	-4,8	-4,0	-8,0	-2,4	-4,7
Foraggiere	1.710	3,3	4,9	1,4	-6,7	4,1	-1,4	-0,7
Legnose	11.827	22,8	2,3	0,0	3,4	12,9	0,4	0,7
Prodotti vitivinicoli	4.346	8,4	4,5	2,0	15,8	18,3	1,4	4,5
Prodotti dell'olivicultura	1.733	3,3	4,0	12,2	-5,5	4,9	-3,2	-2,7
Agrumi	1.190	2,3	-1,4	-9,3	-3,6	1,7	1,0	0,2
Frutta	3.292	6,3	2,4	-3,7	0,1	21,7	1,2	-0,3
Altre legnose	1.265	2,4	-1,0	-1,6	-1,8	-0,8	1,2	-1,8
Allevamenti	17.557	33,8	-1,0	10,3	6,5	1,0	1,8	2,6
Prodotti zootecnici alimentari	17.545	33,8	-1,0	10,3	6,5	1,0	1,8	2,6
Carni	10.741	20,7	-1,2	11,0	5,4	0,5	1,5	2,5
Latte	5.271	10,1	-1,0	11,0	3,0	2,5	1,6	1,6
Uova	1.495	2,9	-0,5	2,0	30,9	-0,9	4,7	7,3
Miele	37	0,1	26,3	6,6	-6,6	3,2	8,6	9,4
Prodotti zootecnici non alimentari	12	0,0	0,4	-2,4	3,2	-2,5	-0,2	0,9
Attività di supporto all'agricoltura	6.665	12,8	3,3	4,6	5,2	3,5	3,3	4,1

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT

Complessivamente, nella dinamica degli ultimi due anni, a valori correnti, la produzione è cresciuta del 3,6% rispetto al livello del 2012, per effetto di un rincaro dei prezzi di alcuni prodotti. In particolare, rispetto al 2012 è aumentato il valore corrente della produzione complessiva delle legnose, delle patate e ortaggi, delle foraggiere e del latte. Si segnala, sul fronte opposto, la flessione del valore della produzione di cereali, fiori e piante in vaso e uova. In particolare, è aumentato il valore della produzione corrente delle attività di supporto

all'agricoltura (conto terzi, attività successive alla raccolta, ecc.) segnando un +3,5% su base annua.

Allargando l'orizzonte al decennio analizzato (2003-2013), la produzione nel complesso ha guadagnato in media lo 0,9% ogni anno in ragione del settore degli allevamenti, che mediamente ha guadagnato l'1,8% annuo, mentre il settore delle coltivazioni è risultato fermo. In particolare, l'incremento della produzione, a prezzi di base, risulta essersi intensificato nel corso del quinquennio 2008-2013 (cfr. tab. 1.3.1).

La crescita della produzione nel 2013 è stata dovuta più ad una crescita dei prezzi, che ad una delle quantità, visto che in termini reali la produzione nel complesso è risultata lievemente in calo (-0,3%). Più nel dettaglio, la flessione delle quantità deriva da dinamiche diversificate dei due aggregati: così la produzione delle coltivazioni agricole ha perso lo 0,2% (per effetto di una riduzione delle erbacee - cereali, legumi secchi, patate e ortaggi, fiori - e delle foraggere, mentre è aumentata la produzione della vite e della frutta); quella degli allevamenti ha segnato una flessione pari all'1,1%, coinvolgendo tutte le tipologie di allevamento, mentre quella relativa alle attività secondarie è cresciuta dell'1,2%. Anche l'analisi di medio periodo rivela una riduzione reale della produzione a prezzi di base della branca agricoltura, silvicoltura e pesca sia nell'ultimo decennio analizzato (-0,2% annuo) sia nell'ultimo quinquennio (-1% annuo). In particolare, nel periodo che va dal 2008 al 2013, la produzione a prezzi di base delle coltivazioni ha perso il 2% in media ogni anno, mentre quella degli allevamenti è rimasta costante (cfr. tab. 1.3.2).

Tab. 1.3.2 – Produzione, valore aggiunto e consumi intermedi ai prezzi di base della branca agricoltura, silvicoltura e pesca a valori concatenati (anno di riferimento 2005)

	2013	Var. % annue				T.v.m.a.	
	mln euro	10/09	11/10	12/11	13/12	03-13	08-13
Produzione di beni e servizi dell'agricoltura e zootecnia	41.951	-0,5	0,5	-3,2	-0,3	-0,2	-1,0
Coltivazioni agricole	22.235	-1,1	0,4	-6,0	-0,2	-0,6	-2,0
Erbacee	11.024	-1,0	1,4	-4,5	-2,8	-0,9	-2,3
Cereali	2.904	3,4	4,5	-3,3	-4,7	-0,3	-2,4
Legumi secchi	67	9,2	-14,3	2,7	-6,0	0,7	-2,0
Patate e ortaggi	6.260	-2,8	1,5	-4,1	-2,6	-0,3	-1,4
Industriali	505	-3,2	-12,8	-20,4	14,1	-7,0	-6,0
Fiori e piante da vaso	1.288	-2,2	-0,2	-4,9	-3,5	-2,6	-4,0
Foraggiere	1.321	2,5	-3,8	-5,7	-4,5	-1,7	-2,2
Legnose	9.883	-1,9	-0,2	-8,2	3,9	0,0	-1,8
Prodotti vitivinicoli	2.828	1,5	-8,2	-5,9	9,7	0,0	-1,2
Prodotti dell'olivicoltura	2.097	0,1	2,8	-5,9	-1,9	-1,7	-2,9
Agrumi	933	-2,0	-7,5	-12,8	-4,4	0,3	-4,4
Frutta	2.683	-6,4	10,6	-13,1	6,3	0,7	-0,9
Altre legnose	1.211	-2,3	-0,6	-2,8	-2,6	0,4	-2,2
Allevamenti	14.492	0,0	0,2	-0,3	-1,1	0,1	0,0
Prodotti zootecnici alimentari	14.482	0,0	0,2	-0,3	-1,1	0,1	0,0
Carni	8.932	0,3	1,0	-0,7	-1,5	0,1	0,0
Latte	4.636	-0,3	-1,3	0,7	-1,1	0,3	0,0
Uova	876	-1,9	-0,4	-1,2	1,8	0,0	-0,1
Miele	21	9,8	-4,0	-13,5	-4,9	3,2	0,6
Prodotti zootecnici non alimentari	10	-2,6	-6,6	-3,0	-4,1	-1,9	-1,6
Attività di supporto all'agricoltura	5.183	1,0	1,5	1,0	1,2	0,3	0,7

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT

Nel 2013 il valore aggiunto della branca dell'agricoltura, silvicoltura e pesca a valori correnti è ammontato a 30 milioni di euro, in ripresa di 3,3 punti percentuali rispetto al livello del 2012, mentre a valori concatenati è cresciuto di solo lo 0,3%. A determinare il risultato complessivo favorevole del 2013 sono stati i periodi di avvio e di conclusione d'anno, mentre quelli centrali hanno registrato un andamento negativo. Nell'ottica di medio periodo, a valori correnti, il valore aggiunto dell'agricoltura, silvicoltura e pesca ha segnato una flessione media annua dello 0,4% negli ultimi dieci anni, mentre a valori concatenati si è mantenuto per lo più stabile, segnando un -0,1%; focalizzando l'analisi sull'ultimo quinquennio, risulta una dinamica positiva in termini nominali (+0,3% in media ogni anno), che però fa riscontro ad una flessione in termini reali (-1,1% in media ogni anno) (cfr. tab. 1.3.3 e tab. 1.3.4).

Tab. 1.3.3 – Produzione, valore aggiunto e consumi intermedi ai prezzi di base della branca agricoltura, silvicoltura e pesca (valori correnti)

	2013	Var. % annue				T.v.m.a.	
	mln euro	10/09	11/10	12/11	13/12	03-13	08-13
Branca agricoltura, silvicoltura e pesca							
Produzione	55.074	1,2	7,5	1,7	3,3	1,0	1,3
Consumi intermedi ¹	25.029	2,5	8,3	2,4	0,7	3,0	2,5
Valore Aggiunto	30.045	0,1	6,9	1,0	5,6	-0,4	0,3
Branca agricoltura							
Produzione	52.540	1,1	8,0	2,2	3,6	1,1	1,5
Consumi intermedi ¹	24.089	2,3	8,3	2,4	0,8	3,0	2,5
Valore aggiunto	28.451	-0,1	7,9	2,0	6,2	-0,3	0,6
Branca pesca							
Produzione	1.880	2,8	0,2	-8,1	-3,0	-1,1	-2,0
Consumi intermedi ¹	850	6,9	9,9	4,1	-1,2	2,7	3,0
Valore aggiunto	1.030	0,7	-5,2	-16,0	-4,4	-3,3	-5,1
Branca silvicoltura							
Produzione	654	3,7	-2,9	-5,2	-0,1	0,9	-1,7
Consumi intermedi ¹	91	6,0	-3,6	-8,0	-1,4	-0,2	-2,8
Valore aggiunto	563	3,3	-2,8	-4,8	0,1	1,1	-1,6

(1) Compreso sifim.

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT

Tab. 1.3.4 – Produzione, valore aggiunto e consumi intermedi ai prezzi di base della branca agricoltura, silvicoltura e pesca a valori concatenati (anno di riferimento 2005)

	2013	Var. % annue				T.v.m.a.	
	mln euro	10/09	11/10	12/11	13/12	03-13	08-13
Branca agricoltura, silvicoltura e pesca							
Produzione	44.915	-2,6	6,1	0,0	-1,5	0,6	0,5
Consumi intermedi ¹	19.800	-1,2	2,6	-3,1	-3,1	-0,5	-0,8
Valore Aggiunto	25.588	-3,5	8,5	2,0	-0,5	1,3	1,2
Branca agricoltura							
Produzione	42.586	-0,5	0,6	-3,2	-0,3	-0,1	-1,0
Consumi intermedi ¹	17.237	-0,9	-0,1	-2,2	-1,2	-0,5	-1,0
Valore aggiunto	25.375	-0,1	1,2	-4,0	0,6	0,2	-0,9
Branca pesca							
Produzione	1.759	-1,8	-7,6	-5,8	-4,3	-2,9	-3,6
Consumi intermedi ¹	593	-1,4	-2,6	-4,4	-2,3	-0,9	-2,5
Valore aggiunto	1.155	-2,1	-10,4	-6,8	-5,9	-3,9	-4,3
Branca silvicoltura							
Produzione	527	1,1	-2,0	-9,4	-1,6	-1,9	-3,3
Consumi intermedi ¹	70	-1,4	-5,8	-12,6	-1,3	-3,2	-5,9
Valore aggiunto	457	1,5	-1,3	-8,9	-1,6	-1,6	-2,9

(1) Compreso sifim.

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT

Va precisato che a influire su quest'ultimo dato è stata l'importante flessione registrata dal valore aggiunto agricolo nel 2012, determinata da una maggiore incidenza dei consumi intermedi, per l'incremento dei prezzi dei mezzi correnti di produzione, in particolare di quelli energetici, arrestatosi solo nel 2013. In particolare tra il 2008 e il 2013 i consumi intermedi sono cresciuti, a valori correnti, a un tasso annuo del 2,5%, più elevato di quello della produzione (+1,3% annuo) (cfr. tab. 1.3.5).

Tab. 1.3.5 – Consumi intermedi ai prezzi di acquisto della branca agricoltura (valori correnti)

	2013	Var. % annue				T.v.m.a.	
	mln euro	10/09	11/10	12/11	13/12	03-13	08-13
Beni e servizi dell'agricoltura	24.089	2,3	8,3	2,4	0,8	3,0	2,5
Sementi e piantine	1.378	-4,6	4,6	2,3	0,9	2,3	1,1
Mangimi e spese varie per il bestiame	6.993	1,0	9,7	2,9	2,8	3,4	3,2
Concimi	1.571	-9,3	26,3	4,4	-5,4	4,3	0,8
Fitosanitari	850	-1,9	0,2	1,5	5,7	2,2	1,5
Energia motrice	3.332	3,4	14,0	9,0	-2,0	5,9	4,2
Reimpieghi	2.491	10,2	12,0	-6,3	-0,9	-0,1	0,2
Altri beni e servizi ¹	7.475	4,9	1,9	2,0	1,6	2,7	2,8

(1)Compreso sifim.

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT

In termini reali, invece, produzione e costi intermedi hanno registrato un calo di entità analoga (-1,1% all'anno). In generale, nell'arco dell'ultimo decennio si osserva un certo contenimento nell'impiego di mezzi tecnici, da ricondurre agli aumenti dei loro listini. Le voci di costo che hanno subito le riduzioni più consistenti sono state quelle dei concimi (-1,8%), dei fitosanitari (-1,5%), dell'energia e delle sementi e piantine (entrambe -0,7%) (cfr. tab. 1.3.6).

Tab. 1.3.6 – Consumi intermedi ai prezzi di acquisto della branca agricoltura a valori costanti (anno di riferimento 2005)

	2013	Var. % annue				T.v.m.a.	
	mln euro	10/09	11/10	12/11	13/12	03-13	08-13
Beni e servizi dell'agricoltura	17.237	-0,9	-0,1	-2,2	-1,2	-0,5	-1,0
Sementi e piantine	1.035	-2,1	-0,8	-1,4	-1,5	-0,7	-1,5
Mangimi e spese varie per il bestiame	4.807	-2,4	-1,0	-1,8	-1,6	-0,1	-0,8
Concimi	957	-1,4	8,9	-2,1	-2,1	-1,8	-2,8
Fitosanitari	597	-0,2	-3,8	-0,9	1,8	-1,5	-1,3
Energia motrice	2.077	-2,9	1,0	-2,4	-1,6	-0,7	-1,2
Reimpieghi	1.770	2,2	-0,5	-5,0	-5,6	-1,5	-2,3
Altri beni e servizi ¹	6.069	0,4	-0,9	-1,9	0,8	0,0	-0,1

(1)Compreso sifim.

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT

1.4 L'agricoltura e l'industria alimentare: la catena del valore

Tornando alla valutazione del ruolo economico dell'agroalimentare nel contesto nazionale, esso può essere analizzato da un punto di vista totalmente diverso e cioè da quello del mercato finale. Questo sarà il punto di vista utilizzato anche nel modello della catena del valore dell'ISMEA, utilizzato in questa sede per lo studio della filiera del radicchio lungo.

In quest'ottica, il valore dei prodotti agroalimentari, valutato ai prezzi di acquisto sul mercato finale, può essere stimato pari a circa 162 miliardi. Questo valore rappresenta il 10,5% del PIL e corrisponde alla somma dei prodotti agricoli e alimentari nazionali destinati ad impieghi finali (consumi finali domestici delle famiglie, della pubblica amministrazione e delle altre istituzioni, più gli investimenti e le esportazioni) al netto delle importazioni. Se poi si considera anche la quota del consumo extradomestico e cioè il valore generato dai servizi di ristorazione, la stima sale a 208 miliardi di euro con un'incidenza sul PIL del 13,5% (cfr. tab 1.4.1).

Tab. 1.4.1 – Valore di mercato dei prodotti agroalimentari e dei servizi di ristorazione (esclusi beni e servizi importati) *

Anno 2010	Valori ai prezzi d'acquisto	
	milioni di euro	quote %
Pil	1.551.886	100
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	131.407	8,5
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	31.054	2,0
<i>Prodotti dell'agricoltura e della caccia e relativi servizi</i>	26.983	1,7
<i>Prodotti della silvicoltura, delle operazioni di taglio e trasporto dei tronchi e servizi connessi</i>	190	0,0
<i>Pesci ed altri prodotti della pesca; prodotti dell'acquacoltura; servizi di supporto per la pesca</i>	3.881	0,3
Servizi di ristorazione**	45.602	2,9
Totale prodotti agroalimentari	162.461	10,5
Totale prodotti agroalimentari e servizi di ristorazione	208.064	13,4

(*) Valore degli impieghi finali al netto delle importazioni. (**) Stima.

Fonte: elaborazione ISMEA su dati ISTAT

Da questo punto di vista, l'agroalimentare assume veramente un ruolo preminente in confronto ad altri settori che, dal lato della domanda, generano valori decisamente più bassi (ad esempio, per i prodotti tessili e dell'abbigliamento si può stimare con la stessa metodologia un peso sul PIL del 5,4%, per il mobilio del 3,1%; d'altronde, come impieghi finali il solo alimentare è ai livelli dei servizi sanitari, immobiliari e dell'edilizia).

Questi dati introducono il tema del funzionamento della filiera agroalimentare e della distribuzione del valore creato, tra gli attori che partecipano alla produzione e distribuzione dei prodotti agricoli e alimentari.

La catena del valore dell'ISMEA (CdV-ISMEA) ha il fine di quantificare la suddivisione del valore dei beni prodotti dal settore agricolo e dall'industria alimentare e acquistati dai consumatori finali, tra i soggetti che, direttamente ed indirettamente, entrano a far parte del processo produttivo e distributivo. Il punto di partenza del metodo è la misura del valore che viene attribuito dal consumatore finale ai beni e servizi prodotti dall'agricoltura, dalla pesca e dall'industria alimentare, valore che corrisponde alla spesa che il consumatore è disposto a sostenere. Il valore di tali beni e servizi si accresce nelle diverse fasi della filiera, in considerazione del contributo apportato da coloro che partecipano alla produzione, trasformazione e messa a disposizione dei beni, nelle modalità gradite dai consumatori. Tuttavia, se il sistema di creazione del valore è caratterizzato da un eccessivo numero di operatori che intervengono lungo la filiera, da asimmetrie dovute al diverso potere contrattuale degli attori coinvolti e da una generale bassa competitività, si generano inefficienze che vanno a detrimento del consumatore finale e che penalizzano gli anelli più deboli della catena, che riescono a “appropriarsi” di una quota ridotta del valore aggiunto.

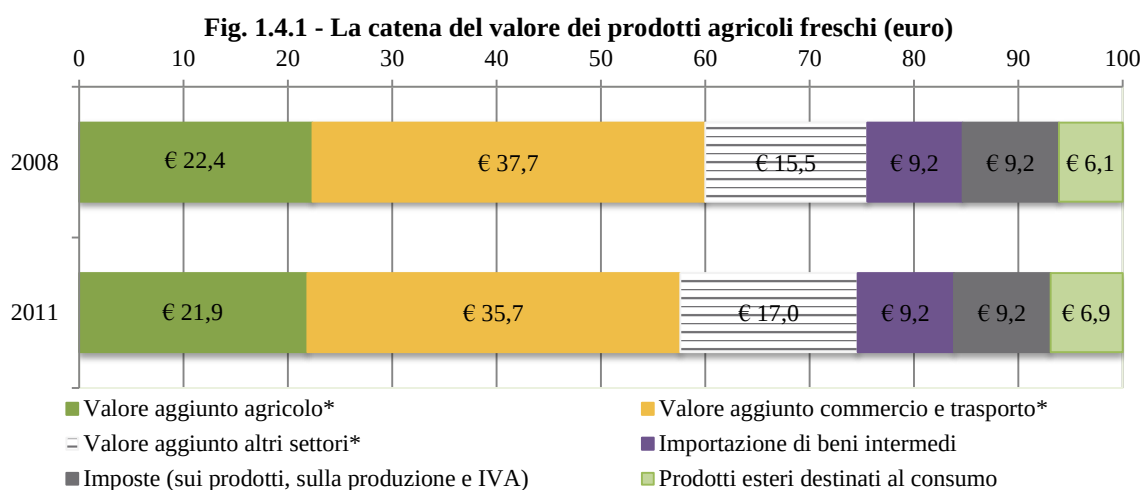
La metodologia di elaborazione della catena sviluppata dall'ISMEA si basa sull'utilizzo delle tavole intersettoriali dell'economia italiana ed è costantemente aggiornata e migliorata anche in funzione delle nuove disponibilità di dati di base, al fine di renderlo uno strumento di conoscenza del settore agroalimentare sempre più approfondito, preciso e accurato. In particolare, la metodologia attualmente utilizzata è stata modificata nel 2012 rispetto alle elaborazioni precedenti, valorizzando maggiormente le potenzialità della nuova struttura delle tavole delle interdipendenze settoriali, introdotta dal sistema europeo dei conti Sec95 e sfruttando il maggior dettaglio dei dati pubblicati dall'ISTAT con il passaggio alla nuova classificazione NACE Rev.2. La nuova metodologia ha reso possibile la scomposizione del margine di distribuzione lordo, cosicché anche per le fasi del commercio all'ingrosso e al dettaglio si è pervenuti alla stima della relativa quota di valore aggiunto.

Considerando l'attuale disponibilità di dati, la CdV-ISMEA 2011 è la più recente elaborazione della distribuzione del valore nella filiera agroalimentare. Sono state utilizzate le Tavole delle Risorse e degli Impieghi (SUTs) più recenti pubblicate dall'ISTAT (2013) che si riferiscono

agli anni 2008-2010. E' stata poi effettuata una proiezione delle tavole al 2011 attraverso gli 'Aggregati dei conti nazionali annuali per branca di attività economica' pubblicati dall'ISTAT nel marzo 2014 (ISTAT, 2014). Inoltre, vista la disponibilità delle tavole SUTs, è stata calcolata la CdV-ISMEA con dati consolidati, relativa all'anno 2008.

In questa occasione la catena del valore è stata costruita per i prodotti agricoli freschi destinati direttamente al consumo e per quelli alimentari trasformati (ISMEA, 2014).

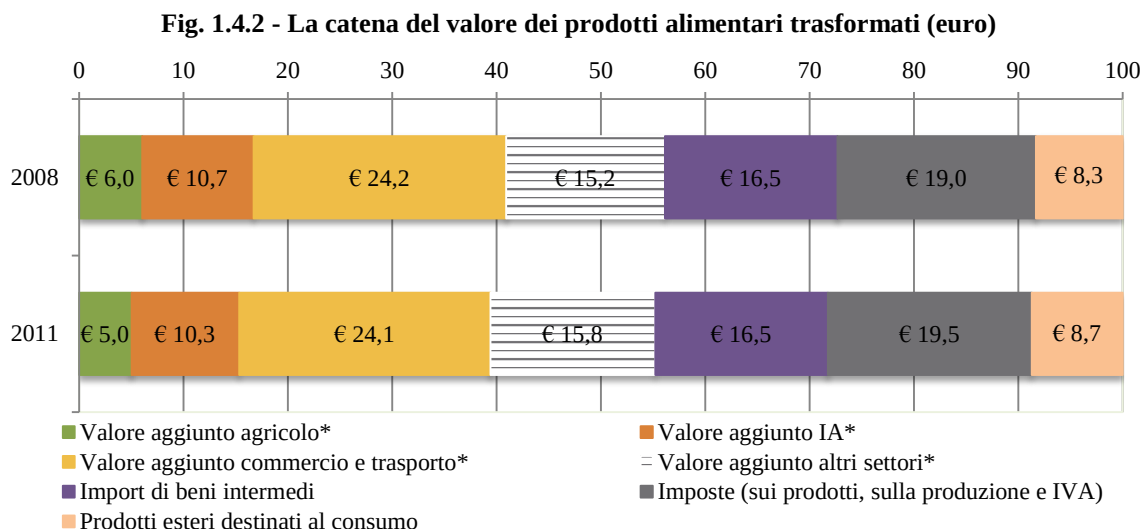
La catena del valore dei prodotti agricoli ha evidenziato che ogni 100 euro spesi dalle famiglie italiane per prodotti agricoli freschi, circa 7 sono stati indirizzati a prodotti agricoli importati, 21,9 euro sono rimasti come valore aggiunto ai produttori agricoli (al netto dei contributi e delle imposte), mentre ben 35,7 euro sono stati destinati alla copertura del valore aggiunto dei settori del trasporto e del commercio. Gli altri settori, coinvolti in maniera diretta o indiretta, come fornitori di beni e servizi agli attori della filiera, vengono remunerati con 17 euro, mentre altri 9,2 euro finiscono all'estero per l'acquisto da parte delle imprese coinvolte nella filiera, di altri servizi e beni (materie prime e beni intermedi) impiegati in tutto il processo di produzione e commercializzazione. Infine, le imposte nel loro complesso, sia quelle indirette pagate dai consumatori sia quelle dirette sulle attività economiche, assorbono 9,2 euro (cfr. fig. 1.4.1).



* Valore aggiunto al netto dei contributi e delle imposte
 Fonte: elaborazione ISMEA su dati ISTAT e Eurostat

Passando poi alla catena del valore dei prodotti alimentari trasformati, risulta che per 100 euro spesi delle famiglie, 8,7 euro vengono destinati a prodotti alimentari finiti importati, 16,5 a beni e servizi intermedi utilizzati dai vari attori della filiera e 19,5 euro alla copertura delle imposte. La distribuzione del valore aggiunto tra i vari attori della filiera evidenzia che il settore agricolo

si aggiudica la quota più bassa, pari a 5 euro, segue l'industria alimentare con 10,3 euro, mentre gli altri settori coinvolti nella catena spuntano le quote più elevate: così 24,1 euro vanno al commercio e trasporto e 15,8 agli attori delle restanti industrie (cfr. fig. 1.4.2).



Fonte: elaborazione ISMEA su dati ISTAT

Come anticipato, la stessa elaborazione è effettuata sui dati provenienti dalle SUTs del 2008 in modo da consentire un confronto della distribuzione del valore dei prodotti agricoli tra i diversi attori con un periodo precedente alla crisi economica. Nel 2011 rispetto al 2008, si osserva una riduzione della quota di spesa delle famiglie indirizzata ai prodotti agricoli freschi che va a remunerare sia il settore agricolo, sia quello del commercio e del trasporto (la quota corrispondente al valore aggiunto agricolo al netto di contributi e imposte passa da 22,4 a 21,9 euro, mentre quella relativa al valore aggiunto del commercio e trasporto passa da 37,7 a 35,7 euro). Al contrario, sale di quasi 2 euro la quota di spesa indirizzata a coprire il valore aggiunto degli altri settori (i fornitori di beni e servizi), passando da 15,5 nel 2008 a 17 euro nel 2011. Inoltre, a fronte della stabilità delle quote destinate alle importazioni di beni intermedi e alle imposte (entrambe 9,2 euro), cresce quella diretta all'import di prodotti agricoli passando da 6,1 a 6,9 euro nel 2011.

2. Il contesto delle politiche

Sin dalle origini della Politica agricola comunitaria (PAC), nel 1958, alla condizione del settore agricolo è stata riconosciuta una implicita debolezza, che, dunque, ha giustificato la scelta di un intervento diretto statale, per mezzo dell'istituzione di un regime dei prezzi minimi garantiti e di misure volte alla protezione alle frontiere. L'intervento pubblico nella regolazione del mercato agricolo è apparso la strada naturale da seguire anche in ragione del fatto che le agricolture dei sei Stati membri fondatori (Belgio, Francia, Germania, Italia, Lussemburgo e Paesi Bassi) erano già caratterizzate da un forte intervento statale. Si è, quindi, operata una sostituzione delle politiche agricole dei singoli Stati, con una politica unica comune.

Le cause della debolezza del settore agricolo, come in parte evidenziato nel capitolo precedente, vanno ravvisate nella sua struttura fortemente concorrenziale, in termini di numerosità, dimensione delle imprese e omogeneità dei prodotti; nell'elevata concentrazione delle imprese a monte e a valle di quelle agricole e nel loro potere di mercato; nella forte anelasticità della domanda e dell'offerta rispetto al prezzo dei prodotti agricoli; nella rigidità della domanda rispetto al reddito, da cui deriva una bassa crescita nel tempo; nell'inclinazione del potenziale produttivo a crescere grazie alle innovazioni, più rapidamente rispetto alla domanda (De Stefano, 1985).

In un contesto simile, dunque, è apparso giustificato l'intervento statale per ristabilire condizioni di equità ed efficienza, dato che l'autonomo funzionamento del mercato sarebbe stato carente in tali termini.

Con le varie riforme della PAC, avvenute nel corso di poco più di cinquanta anni, l'intervento statale sui mercati agricoli si è attenuato, soprattutto in ragione dell'evidenza degli effetti distorsivi di alcuni strumenti e della crescita fuori controllo della spesa della politica. In particolare, una delle principali logiche alla base delle varie riforme è stata quella del disaccoppiamento dell'aiuto pubblico, nella convinzione che la liberalizzazione costituisca una condizione indispensabile per migliorare l'efficienza dei mercati agricoli (Russo 2008). Il prossimo paragrafo tenterà di delineare un breve *excursus* della PAC dalle origini, sino all'ultima riforma approvata nel 2013 e riferita al periodo di programmazione 2014-2020, con particolare riferimento agli strumenti di regolazione e gestione del mercato, le Organizzazioni

comuni di mercato (OCM). Il secondo paragrafo, a seguire, introdurrà brevemente il rapporto tra agricoltura e politiche per la concorrenza, presentando alcuni interventi dell'AGCM, con particolare riguardo all'indagine conoscitiva sulla filiera ortofrutticola italiana (AGCM, 2007).

2.1 La PAC da politica di sostegno dei mercati a quella di orientamento al mercato dell'attività agricola

Gli obiettivi fondamentali della PAC sono rimasti inalterati, rispetto a quelli originari, sebbene ve ne siano stati aggiunti altri nel corso del tempo; ciò che, invece, è notevolmente stato modificato nelle varie revisioni, sono gli strumenti di intervento.

Gli obiettivi, enunciati nell'articolo 39 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (allora CEE), il Trattato di Roma del 1957 e poi riconfermati dal Trattato di Maastricht del 1992 e dall'attuale Trattato in vigore, quello di Lisbona del 2007, sono:

- Accrescere la produttività agricola, sviluppando lo sviluppo tecnico e assicurando lo sviluppo razionale della produzione agricola e un impiego migliore dei fattori produttivi, in particolare della manodopera;
- Assicurare un equo tenore di vita alle popolazioni agricole, grazie al miglioramento del reddito degli agricoltori;
- Stabilizzare i mercati agricoli;
- Garantire la sicurezza dell'approvvigionamento alimentare;
- Assicurare prezzi ragionevoli ai consumatori.

Alle origini della PAC, il modo naturale per raggiungere gli obiettivi sopra elencati è stato un robusto intervento sui mercati agricoli per sostenere e stabilizzare l'offerta e i prezzi agricoli, al fine di rafforzare i redditi agricoli, assicurando l'autosufficienza alimentare interna, quotazioni stabili, che però non necessariamente si rivelavano bassi; quest'ultimo fenomeno ha fatto emergere una prima contraddizione nell'impostazione della politica, tra la finalità di stabilizzazione dei redditi degli agricoltori tramite il sostegno dei prezzi e quella di garanzia di prezzi ragionevoli ai consumatori: i primi avrebbero accresciuto il loro benessere grazie a prezzi stabili alti, opzione che è stata preferita dai policy maker, i secondi attraverso prezzi stabili bassi. La politica dei prezzi e dei mercati prevedeva interventi di breve periodo, definiti all'interno di OCM, che consistevano nella raccolta di norme e meccanismi comunitari destinati a garantire la regolazione del mercato, cioè la produzione e gli scambi, all'interno dell'allora

CEE, di un prodotto o di un gruppo di prodotti. Tali interventi andavano dalla fissazione di un prezzo minimo garantito per ciascun prodotto, cioè il prezzo che l'organismo di intervento si impegnavano a pagare per acquistare i prodotti non allocati sul mercato in caso di eccesso di offerta; ad interventi volti ad incentivare le esportazioni e disincentivare le importazioni da paesi terzi: ai sussidi o alle restituzioni alle esportazioni, che consistevano in un aiuto riconosciuto agli esportatori europei pari alla differenza tra il prezzo minimo garantito ed il prezzo internazionale; alle tariffe alle importazioni, che invece, consistevano in un sistema di prelievi che proteggeva le quotazioni comunitarie dalle importazioni da paesi terzi, qualora i prezzi internazionali si fossero rivelati nettamente inferiori, rispetto a quelli comunitari. Accanto agli strumenti di sostegno del mercato, gli Stati membri prevedevano una linea di intervento di lungo periodo, la politica strutturale, finalizzata ad aumentare la coesione e a superare i divari esistenti tra Paesi e territori, che di fatto è stata scarsamente utilizzata nei primi venti anni di esistenza della PAC. Entrambe le linee di intervento, di breve e di lungo periodo, venivano finanziate da un fondo appositamente costituito, il Fondo europeo agricolo di Orientamento e Garanzia (FEOGA).

Gli strumenti della vecchia PAC, attivati a partire dal 1962, hanno funzionato bene nel primo decennio di applicazione, in quanto hanno permesso il raggiungimento dei principali obiettivi prefissatisi dagli Stati membri; in seguito sono emersi alcuni limiti che hanno portato alla crisi della stessa politica, avvenuta negli anni '70 e '80. Questi limiti vanno identificati: nelle difficoltà dell'applicazione degli interventi a causa di crisi valutarie ricorrenti, dovute alla fine degli accordi sull'ordine monetario internazionale di Bretton Woods e quindi all'introduzione di un sistema di cambi flessibili e non più fissi; nella quasi totale assenza delle politiche strutturali e quindi di interventi di lungo periodo volti alla modernizzazione del settore e alla riduzione dei divari territoriali; nell'assenza di altre politiche comunitarie che potessero compensare gli effetti distorsivi della PAC, che rappresentava circa il 75% del bilancio europeo.

In particolar modo, la politica di sostegno dei prezzi e dei mercati si è di fatto tradotta in un modello accoppiato degli aiuti, insoddisfacente sia dal punto di vista dell'efficienza, sia da quello dell'equità. Infatti, il principale problema degli strumenti di sostegno dei prezzi è stato il fenomeno della sovrapproduzione, cioè delle eccedenze, rispetto a quanto l'agricoltura europea avrebbe prodotto ai prezzi di mercato mondiali e a quanto i consumatori fossero disposti ad acquistare ai livelli di prezzo europei. Ciò ha portato a tensioni sia esterne sia interne al territorio comunitario: esternamente, l'eccesso di offerta ha causato un eccessivo aumento

delle esportazioni europee, facendo diventare la CE da importatrice netta, esportatrice netta, creando distorsioni nel mercato internazionale, data la potenziale concorrenza sleale verso paesi terzi; internamente, il massiccio intervento statale per il sostegno del mercato ha portato ad una lievitazione dei costi della politica, facendo aumentare il bilancio della CE oltre misura e rendendo impossibile qualsiasi previsione di spesa; sempre internamente, incentivando quantitativamente la produzione, la politica si è rivelata iniqua, a livello territoriale e settoriale, aumentando, anziché diminuire, i divari territoriali e settoriali. Inoltre, un altro grave problema del sostegno dei prezzi è stato l'aver incentivato un'agricoltura altamente intensiva, con un grave impatto negativo sui beni ambientali e sulle risorse naturali.

La fase successiva della PAC, iniziata verso la metà degli anni '80 e durata fino al 2003, quando è stata varata la Riforma Fishler, è stata caratterizzata dalla presa di coscienza da parte dei *policy maker* europei delle distorsioni della PAC e soprattutto del fatto che gli strumenti, fino ad allora messi in atto, avessero acuito i divari tra territori, anziché andare nella direzione dell'integrazione. Gli Stati membri hanno allora deciso di mettere in piedi un programma molto ambizioso e più a lungo termine che avesse come obiettivo un'integrazione europea vera e propria, quindi un mercato comune, una moneta comune, una politica comune, con un allargamento territoriale. La nuova PAC doveva, dunque, contribuire a questo ambizioso progetto, con nuovi strumenti volti a raggiungere i vecchi obiettivi, con l'aggiunta di quello della fornitura e tutela dei beni pubblici ambientali e rurali, riducendo i divari territoriali e offrendo ai consumatori prodotti qualitativamente sicuri. La prima radicale revisione della PAC è arrivata nel 1992 con la Riforma Mc Sharry, il cui principale obiettivo è stato il disaccoppiamento parziale degli aiuti diretti, ottenuto per mezzo di una riduzione graduale dei prezzi di intervento per avvicinarli a quelli dei mercati mondiali, affiancata da pagamenti compensativi agli agricoltori, indipendenti dalle quantità prodotte, ma associate a ciascuna produzione. Inoltre, un'altra novità, è stata costituita dall'inserimento di misure di accompagnamento, cioè l'esistenza di sostegni specifici ai produttori che avessero adottato specifici comportamenti, come per esempio le misure agroambientali, grazie alle quali veniva riconosciuto un sostegno ai produttori che avessero adottato tecniche produttive a basso impatto ambientale, come l'agricoltura biologica.

La logica dell'intervento è stata, dunque, quella di un ritorno graduale dell'agricoltura verso le regole del mercato, processo che è proseguito con le successive revisioni: Agenda 2000 e la Riforma Fishler del 2003. Quest'ultima da revisione di medio termine si è rivelata, invece, un

passaggio cruciale per la modernizzazione della PAC. Agenda 2000 ha definito la terminologia e la struttura della PAC che oggi conosciamo, composta da due pilastri: il primo, contenente le misure di mercato, il secondo, recante le misure di sviluppo rurale. La Riforma Fishler ha stabilito il completo disaccoppiamento degli aiuti del primo pilastro, la semplificazione del regime, con l'introduzione di una OCM unica e di un pagamento unico aziendale (PUA), subordinato al rispetto obbligatorio dell'eco-condizionalità, consistente nell'obbligo di rispettare alcuni standard in termini di sicurezza, benessere animale e rispetto ambientale; per il secondo pilastro, la riforma non è stata incisiva come per il primo, dato che era stato promesso un progressivo aumento della dotazione di fondi per questo pilastro, a discapito del primo, che di fatto non è del tutto avvenuto.

L'ultima Riforma della PAC, varata nel 2013 e riferita al periodo di programmazione 2014-2020, ha avuto come linea guida l'adeguamento degli obiettivi e degli strumenti della politica agricola europea agli ambiziosi obiettivi definiti dalla Strategia Europa 2020, tesa a garantire una crescita "intelligente", grazie agli investimenti in innovazione e ricerca e sviluppo, "sostenibile", quindi basata su un'economia a bassa intensità carbonica e "inclusiva", cioè fondata sulla coesione territoriale, per mezzo della creazione di posti di lavoro e della riduzione della povertà (Commissione europea, 2010). Le altre finalità della Riforma sono state ravvisate in una riduzione del bilancio della PAC, per lasciare spazio ad altre politiche, sebbene si sia deciso di mantenere congelata la spesa in termini nominali, riducendola solo in termini reali, riallocando la spesa in maniera più equilibrata tra Stati membri, territori, settori e agricoltori, mantenendo però la struttura dei due pilastri e anche il rapporto della distribuzione della spesa tra di essi. Dunque i tre obiettivi fondamentali dell'ultima riforma PAC sono stati definiti come segue:

- Rendere la produzione agroalimentare più efficiente, migliorando i redditi agricoli e riducendone la volatilità, oltre ad accrescere la competitività agricola e a garantire una più equa distribuzione del valore all'interno delle filiere, intervenendo nella prevenzione dell'abbandono della terra e del settore;
- Gestire la sostenibilità dell'ambiente e delle risorse naturali, promuovendo pratiche sostenibili, il mantenimento di beni pubblici e una crescita basata sull'innovazione e la diversificazione, coerente con un adattamento al cambio climatico;
- Promuovere uno sviluppo territoriale bilanciato, grazie alla creazione di posti di lavoro nelle zone rurali, preservando la struttura sociale dei territori, grazie alla

diversificazione delle attività e alla promozione delle diversità territoriali dei sistemi agricoli.

La maggiori novità introdotte dalla riforma PAC del 2013, limitandosi al solo primo pilastro, data l'importanza dello stesso ai fini di questo studio, possono essere ravvisate nella definizione di "agricoltore attivo", grazie alla quale per la prima volta è stata operata una selezione dei beneficiari dei pagamenti diretti, escludendo coloro per i quali l'agricoltura rappresenta una parte insignificante della propria attività economica. Come definito in Italia, condizione necessaria per essere considerati agricoltori attivi è che l'importo annuo dei pagamenti diretti percepiti sia superiore al 5% degli introiti ottenuti dalle attività non agricole nello stesso anno e che la superficie disponibile ospiti un'attività minima, secondo le definizioni date dagli Stati membri, ad esclusione del pascolo. Sono esclusi dai regimi i soggetti inseriti all'interno della cosiddetta *black list*, cioè i soggetti in possesso di terreni agricoli, ma che su di essi svolgono attività non agricole, come aeroporti, società immobiliari e terreni sportivi.

Inoltre un'altra importante novità risiede nel criterio di convergenza, preordinata ad una più equa redistribuzione degli aiuti tra i Paesi. Altra importante novità riguarda lo spaccettamento degli aiuti, attraverso una sorta di classificazione e "targetizzazione" dei beneficiari. Tutti gli agricoltori attivi, infatti, ricevono il "pagamento base", a condizione che rispettino i requisiti minimi stabiliti dallo Stato membro e le pratiche imposte dall'eco-condizionalità, ma possono accedere ad altri pagamenti, in base alle loro scelte aziendali o alla loro struttura. In aggiunta, gli agricoltori possono accedere al pagamento redistributivo, qualora lo Stato membro lo abbia previsto; inoltre a questi si aggiunge il pagamento verde o *green* riservato agli agricoltori che rispettano pratiche volte alla tutela ambientale e all'adattamento al cambiamento climatico (diversificazione delle colture, mantenimento di prati e pascoli permanenti, costituzione e mantenimento di aree di interesse ecologico); a ciò si aggiunge un pagamento riservato agli agricoltori operanti in aree con vincoli naturali, non obbligatorio, ma lasciato alla scelta degli Stati membri, così come il pagamento volontario accoppiato, destinato a colture o aree specifiche in particolari situazioni di difficoltà; il pagamento riservato ai giovani agricoltori, cioè quelli con meno di quaranta anni e un'azienda agricola da non più di cinque anni, risulta invece obbligatorio per gli Stati membri, infine accoppiato a colture o regioni specifiche in particolari situazioni di difficoltà. Infine, il regime dei piccoli agricoltori, si affianca allo schema appena descritto e risulta essere opzionale per gli Stati membri, ma anche per gli agricoltori, che possono, dunque rinunciare ai pagamenti appena discussi, scegliendo

l'applicazione del regime semplificato. Nelle scelte riguardo al pacchetto dei pagamenti diretti per il periodo 2014-2020, l'Italia ha rinunciato al pagamento riservato alle aree svantaggiate e quello redistributivo, optando per la seguente composizione del massimale nazionale:

- il 30% per il pagamento *greening*;
- l'1% per il pagamento dei giovani agricoltori;
- l'11% per il pagamento accoppiato;
- il 55% per il pagamento base, al netto della riserva nazionale, che può raggiungere al massimo il 3% del pagamento base;
- il 10% per il regime dei piccoli agricoltori.

La nuova PAC, prevedendo un maggiore orientamento al mercato dell'agricoltura, sancisce che le fluttuazioni dei prezzi giochino un ruolo più importante rispetto al passato. In coerenza con ciò, all'interno dell'OCM unica viene istituito un sistema di sicurezza minimo che possa garantire la sopravvivenza delle aziende agricole in situazioni di forte volatilità. Per alcuni prodotti, gli interventi diretti di mercato, tramite stoccaggio pubblico o aiuti allo stoccaggio privato, vengono mantenuti nello schema, affiancati da altri aiuti, da implementare in casi ancora più straordinari: si tratta dei dazi all'importazione, dei sussidi all'esportazione e dei ritiri dal mercato.

Al di fuori del sistema minimo di sicurezza istituito all'interno dell'OCM unica e della nuova PAC più in generale, la sopravvivenza del sistema agricolo sembra essere demandata alla capacità degli agricoltori di organizzarsi e di concentrare e valorizzare al meglio la propria produzione, tramite le Organizzazioni di produttori (OP), le Organizzazioni interprofessionali (OI) e gli strumenti di contrattazione, rafforzando la loro posizione contrattuale all'interno della catena di approvvigionamento. Per una descrizione ed un'analisi più dettagliata di questi strumenti, si rimanda al terzo capitolo.

Il disaccoppiamento degli aiuti, quindi la progressiva apertura al mercato dell'agricoltura, ha la finalità di ridurre le perdite di efficienza causate dalle politiche basate sugli aiuti accoppiati attraverso almeno quattro dinamiche, inducendo ad accrescere le dimensioni medie delle imprese (Chambers, 1995; Serra et al., 2006; Weber e Key, 2012): innanzitutto i pagamenti disaccoppiati potrebbero indurre i produttori a indirizzarsi verso investimenti più produttivi (Hennessy, 1998); in secondo luogo, i pagamenti compensativi, costituendo una rendita certa per gli agricoltori, potrebbero aumentare l'accesso al capitale di credito per quelli con problemi

di liquidità, permettendo loro di accrescere il valore dei terreni e le garanzie disponibili (Goodwin et al., 2003; Roberts et al., 2003); infine, il più importante meccanismo indotto dal disaccoppiamento, in favore del recupero di efficienza in agricoltura, sarebbe il continuo aggiustamento nelle decisioni di produzione coerentemente con le aspettative future del mercato e delle politiche (Weber e Key, 2012).

La rimozione delle distorsioni di mercato indotte dagli aiuti accoppiati e da un massivo intervento dello Stato nel regolare i mercati agricoli è un passaggio necessario, ma deve essere accompagnato da altre politiche per non ricadere negli errori del passato, quando l'intervento diretto, giustificato dall'implicita debolezza del settore agricolo, non è riuscito a superarla rendendo vulnerabili gli agricoltori in caso di volatilità del mercato.

Russo (2008) solleva che, in presenza di potere di mercato nella filiera, quindi di posizioni non concorrenziali a monte ed a valle della fase agricola, il disaccoppiamento delle politiche non abbia come effetto un aumento del benessere sociale (Russo, 2008). L'errore che viene imputato ai *policy maker* europei è quello di progettare le politiche, ipotizzando un settore agricolo che opera in condizioni di perfetta concorrenzialità, quando invece è soggetto al potere di mercato di soggetti a monte e a valle rispetto ad esso. Secondo Russo, in un mercato come quello agroalimentare in cui i produttori agricoli si trovano a contrattare con gli intermediari commerciali in grado di esercitare potere oligopsonistico nei loro confronti e oligopolistico nei confronti del mercato finale, il disaccoppiamento non comporta un aumento dell'efficienza. L'istituzione dei prezzi minimi impedisce, invece, l'esercizio di potere oligopsonistico degli intermediari, ma allo stesso tempo, incentiva loro ad esercitare il potere oligopolistico, speculando sul mercato finale. Per evitare quest'ultima conseguenza, occorrerebbe fissare un prezzo minimo ad un livello che possa disincentivare gli intermediari dall'esercizio del loro potere oligopolistico. Tale disegno sarebbe di difficile realizzazione, in quanto richiederebbe la conoscenza da parte del *policy maker* di dati relativi alla struttura dei costi degli intermediari (industria di trasformazione, grossisti, dettaglianti, centrali di acquisto) di difficile, se non impossibile, reperibilità. Inoltre, trattandosi, di una condizione di *second best*, rispetto alla deregolamentazione in un mercato di concorrenza perfetta, la conclusione dell'autore è che la soluzione più efficiente dal punto di vista sociale possa essere costituita dal mantenimento del disaccoppiamento, accompagnato da una serie misure atte a promuovere la concorrenza tra gli operatori delle diverse fasi del comparto agroalimentare (Russo, 2008).

2.2 Il settore agricolo e i profili di rilevanza concorrenziale

Storicamente il settore agricolo, sia in Europa che in USA, ha usufruito di significative deroghe alle regole della concorrenza. Guardando al caso europeo, gli articoli 101-106 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE) disciplinano le regole della concorrenza, vietando in particolare qualsiasi accordo tra imprese e associazioni di imprese che possa pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano, per oggetto o per effetto, quello di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza, all'interno del mercato interno. In particolare, l'articolo 101 vieta qualsiasi accordo teso a:

- “fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione;
- limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti;
- ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento;
- applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza;
- subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti, di loro prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi”.

Ai sensi dell'articolo 102, poi, le imprese non possono abusare della propria posizione dominante in un determinato mercato per escludere i concorrenti più piccoli, né realizzare fusioni tali da consentire loro di assumere una posizione di controllo del mercato. Difatti le grandi imprese con un grosso giro d'affari all'interno dell'UE non possono fondersi senza l'autorizzazione della Commissione europea, anche se la loro sede legale è al di fuori dell'Unione.

Per quanto finora detto sugli obiettivi e gli strumenti della PAC è evidente la necessità di un'armonizzazione con la disciplina della concorrenza appena enunciata (Sodano, 2010). L'articolo 42 del TFUE, infatti in considerazione della strutturale differenza dell'economia agricola rispetto agli altri comparti, introduce la possibilità di deroghe per il settore agricolo alle regole generali sulla concorrenza che potranno essere stabilite da Consiglio e Parlamento nel rispetto di alcune procedure e condizioni.

Ciò premesso, al fine di garantire il corretto funzionamento del mercato, in Italia, con la legge n. 287 del 10 ottobre 1990, che disciplina la concorrenza, è stata istituita l'Autorità garante della concorrenza e del mercato (AGCM), tracciando l'ambito di applicabilità in misura complementare rispetto al diritto comunitario: in pratica, per un comportamento anticoncorrenziale rilevante in una dimensione intracomunitaria la competenza è della Commissione europea, mentre l'intervento dell'Antitrust italiana è limitato a quelle violazioni rilevate solo per il mercato interno.

Per quanto concerne il comparto agroalimentare nazionale, i provvedimenti più significativi dell'AGCM, si sono rivelati molto complessi nell'applicazione della normativa.

La prima criticità riguarda proprio il contrasto tra obiettivi della PAC e obiettivi della normativa Antitrust: all'interno della filiera agroalimentare solo per gli agricoltori, è prevista una qualche forma di deroga a tali regolamentazioni; gli altri soggetti della filiera, quelli appartenenti all'industria di trasformazione e alla distribuzione, sono, di converso, totalmente sottoposti alle regole dell'*antitrust*. Da ciò deriva l'estrema attenzione che l'Autorità è tenuta a porre nel verificare che l'applicazione a livello nazionale delle direttive europee non comportino l'introduzione di restrizioni aggiuntive a quelle strettamente necessarie per il raggiungimento degli obiettivi della PAC.

Un ulteriore elemento di criticità è rappresentato dalla struttura del settore agroalimentare e dalla lunghezza che caratterizza spesso le filiere, che risultano essere composte da almeno tre mercati collegati verticalmente (produzione agricola – trasformazione industriale o distribuzione all'ingrosso – distribuzione finale). Tale evenienza fa sì che le relazioni verticali tra gli attori delle filiere abbiano un'importanza cruciale nella creazione del valore e quindi del prezzo finale che il consumatore si trova a dover pagare (Pezzoli, 2011).

Da queste due criticità deriva l'alto rischio che, nell'implementazione di politiche atte a favorire la posizione contrattuale degli agricoltori, i *policy maker* possano mettere in campo strumenti che abbiano, come effetto non previsto, quello di favorire altri soggetti della filiera, creando condizioni favorevoli per l'esercizio di potere di mercato, annullando i benefici della politica per gli agricoltori.

Si pensi ad esempio alle misure “primordiali” della PAC di stabilizzazione dei prezzi e dei redditi agricoli, come l'integrazione dei prezzi (*deficiency payment*), secondo la quale l'Autorità Pubblica integrava il prezzo dei prodotti interni allo scopo di raggiungere un “prezzo

obiettivo”, mentre l’importazione dal mercato mondiale restava libera. Gli effetti di tale misura sono stati l’aumento del ricavo del produttore, ma al contempo, una crescita dei costi della politica supportato dallo Stato.

In particolare, le relazioni verticali risultano delicate e necessarie di vigilanza nella fase di scambio tra agricoltori e trasformatori, dove si rileva un notevole squilibrio contrattuale tra i primi, attivi in mercati frammentati e beneficiari di forme di deroga alla disciplina della concorrenza, e trasformatori industriali, attivi su mercati più concentrati, ma più esposti a dinamiche concorrenziali con i loro *competitor*. Tali relazioni risultano essere problematiche anche tra fornitori di prodotti alimentari e catene di distribuzione, per il fatto che la crescita delle centrali di acquisto ad opera delle insegne della GDO, se da un lato ha costituito un contrappeso al potere contrattuale delle grandi imprese industriali nazionali e multinazionali, dall’altro, ha compresso in modo preoccupante i margini delle piccole e medie imprese.

Nelle valutazioni delle centrali di acquisto l’*Antitrust* italiana, ma anche quella europea, ritiene preoccupanti e restrittivi della concorrenza solo i casi di esercizio concomitante di potere oligopsonistico e oligopolistico. In tali casi, infatti, le imprese tendono a non trasferire al mercato finale le condizioni vantaggiose ottenute dall’acquisto collettivo dei prodotti.

Negli anni recenti l’AGCM si è interessata agli aumenti dei prezzi dei generi alimentari, verificando se, e in che misura, alla base di tali fenomeni possano esservi condotte imprenditoriali restrittive o regolazioni inefficaci e distorsive della concorrenza (Pezzoli, 2011). A tale scopo l’AGCM, tra il 2008 e il 2009, ha sanzionato due cartelli, uno riguardante i panificatori (2008), l’altro i produttori di pasta (2009), che, a seguito degli incrementi di prezzo delle materie prime, avevano lo scopo di trasferire tali incrementi, prima sulla distribuzione e poi sui consumatori finali, in misura superiore a quanto sarebbe stato possibile se ciascuna impresa avesse adottato strategie commerciali autonome. Inoltre l’AGCM ha pubblicato due preziose indagini conoscitive, la prima, nel 2007, atta ad esaminare il funzionamento della filiera agroalimentare (con particolare riferimento al settore ortofrutticolo), per verificare se le caratteristiche strutturali e organizzative del settore fossero tali da ostacolare, tramite specifiche inefficienze o deficit concorrenziali presenti in qualche stadio della filiera, un corretto trasferimento dei prezzi dalla produzione al dettaglio; la seconda indagine, invece, pubblicata nel 2013, ha fornito un focus sulla GDO, volto a inquadrare sotto il profilo concorrenziale i

rapporti contrattuali tra le singole catene o le centrali d'acquisto e i fornitori dell'industria alimentare.

I risultati dell'indagine conoscitiva sulla filiera ortofrutticola appaiono molto rilevanti ai fini di questa ricerca, pertanto di seguito vengono presentati i punti salienti.

Il punto di partenza del rapporto è l'evidenza del picco di crescita dei prezzi al consumo tra il 2000 e il 2003, spesso non correlato a un corrispondente aumento avvenuto nei prezzi alla produzione.

All'interno della relazione, una parte molto interessante e utile ai fini di delineare un quadro introduttivo sui rapporti tra produttori ortofrutticoli e distribuzione, è quella relativa ai risultati di un'indagine che l'AGCM ha commissionato alla Guardia di Finanza sulla filiera di alcuni prodotti ortofrutticoli (cavolfiore, lattuga romana, zucchine di serra, arance tarocco, mele *golden*). Partendo dalla rilevazione dei prezzi al consumo presso un campione di settanta punti vendita al dettaglio delle varie tipologie di canali distributivi, il Nucleo Speciale Tutela Mercati della GdF ha ricostruito a ritroso i vari stadi della filiera, intervistando intermediari e produttori, rilevando i prezzi e numerosi altri dati, i cui principali vengono illustrati più avanti nella discussione.

Il primo risultato preoccupante, già evidenziato in precedenza, è dato dalla lunghezza della filiera: infatti il numero medio di intermediari esistenti tra produttore e consumatore è di 2,5. Solo la GDO utilizza l'approvvigionamento diretto, evitando qualsiasi altro intermediario, mentre le altre tipologie distributive non praticano questa modalità, ad eccezione di una quota bassissima di negozi di vicinato. Il modello di filiera più ricorrente è quello che prevede un solo intermediario (cfr. tab. 2.2.1).

Tab 2.2.1 – Lunghezza della filiera per tipologia di punto vendita.

Tipo PdV	Acquisto diretto	1 Intermediario	2 Intermediari	3 o 4 Intermediari	Totale
GDO	23,4%	38,3%	23,4%	14,9%	100%
Negozio tradizionale	2,1%	46,8%	39,4%	11,7%	100%
Ambulante	-	58,2%	31,7%	10,1%	100%
Totale	9,0%	47,2%	31,5%	12,3%	100%

Fonte: elaborazione AGCM su dati GdF

In generale, è stato riscontrato che la filiera distributiva risulta più corta laddove esiste a monte, una migliore capacità organizzativa e di concentrazione dell'offerta agricola, mentre risulta più

lunga, anche per la GDO, laddove l'offerta agricola risulta più dispersa e meno organizzata. Ad esempio, nel caso delle mele *Golden*, si registra un numero di fornitori piuttosto limitato, quasi esclusivamente costituito da consorzi di agricoltori e, all'interno di questi, la netta prevalenza di un unico operatore, il quale rifornisce, direttamente o tramite intermediari, poco più della metà dei punti vendita.

La GDO, nell'approvvigionamento delle mele, utilizza un numero di passaggi intermedi decisamente inferiore rispetto alle altre tipologie distributive, riuscendo spesso ad evitare il ricorso a qualsiasi altro intermediario (cfr. tab. 2.2.2). All'estremo opposto, nel caso delle zucchine, essa non riesce a trovare interlocutori agricoli di dimensione adeguata, quindi utilizza un numero di intermediari addirittura superiore rispetto ai rivenditori ambulanti, che risultano, in tale circostanza, la tipologia distributiva con la filiera di approvvigionamento più corta (cfr. tab. 2.2.3).

Tab 2.2.2 – Modalità di approvvigionamento per le mele Golden

Tipo PdV	Acquisto diretto	1 Intermediario	2 Intermediari	3 o 4 Intermediari	Totale
GDO	44,0%	40,0%	16,6%	-	100%
Negozio tradizionale	-	66,7%	33,3%	-	100%
Ambulante	-	75,0%	25,0%	-	100%
Totale	16,0%	59,4%	24,6%	-	100%

Fonte: elaborazione AGCM su dati GdF

Tab 2.2.3 – Modalità di approvvigionamento per le zucchine da serra

Tipo PdV	Acquisto diretto	1 Intermediario	2 Intermediari	3 o 4 Intermediari	Totale
GDO	10,0%	40,0%	15,0%	35,0%	100%
Negozio tradizionale	-	47,6%	47,6%	4,8%	100%
Ambulante	-	73,3%	20,0%	6,7%	100%
Totale	3,5%	51,8%	28,6%	16,1%	100%

Fonte: elaborazione AGCM su dati GdF

Quest'ultima caratteristica deriva dalla maggiore flessibilità cui può ricorrere la vendita ambulante, che non dovendo sottostare a particolari esigenze sia in termini di quantitativi richiesti, sia di requisiti qualitativi e di standardizzazione dei prodotti come nella GDO, può scegliere di modificare quotidianamente il proprio assortimento, includendo quei prodotti per i quali ha trovato prezzi più vantaggiosi presso il rifornimento all'ingrosso.

Riguardo ai margini che si formano nell'ambito dell'intera filiera rispetto alla lunghezza della stessa, l'indagine conferma che con l'aumentare del numero degli intermediari, anche il prezzo finale aumenta (cfr. tab. 2.2.4).

Tab 2.2.4 – Incremento di prezzo nelle diverse tipologie di filiera

Tipo di filiera	Ricarico intera filiera	Ricarico medio 1° intermediario	Ricarico medio 2° intermediario	Ricarico medio 3° e 4° intermediario
Acquisto diretto	77,4%	-	-	-
1 intermediario	132,9%	37,4%	-	-
2 intermediari	290,0%	28,9%	81,2%	-
3 o 4 intermediari	293,7%	30,8%	34,8%	39,5%
Media	200,5%	33,6%	68,1%	39,5%

Fonte: elaborazione AGCM su dati GdF

La GDO mediamente applica un ricarico più basso rispetto alle altre tipologie distributive. In particolare, il margine risulta correlato alla tipologia distributiva, essendo più basso per la GDO, intermedio per gli ambulanti e più elevato per i negozi tradizionali (cfr. tab. 2.2.5).

Tab 2.2.5 – Incremento medio di prezzo delle diverse tipologie di punto vendita

Tipo di filiera	Tipo PdV			
	GDO	Negozi tradizionali	Ambulanti	Totale PdV
Acquisto diretto	77,5%	76,5%	-	77,4%
1 intermediario	69,2%	82,1%	67,2%	73,0%
2 intermediari	55,0%	72,8%	84,7%	72,0%
3 o 4 intermediari	46,2%	97,9%	84,3%	72,7%
Totale filiere	64,4%	80,1%	74,5%	72,9%

Fonte: elaborazione AGCM su dati GdF

La lunghezza della filiera risulta connessa con il ricavo medio del produttore, il quale riesce a fissare prezzi migliori con i soggetti che sono più vicini al consumatore finale (cfr. tab. 2.2.6). Ovviamente tale evidenza si spiega con il fatto che un produttore che riesce a stabilire rapporti diretti con il dettagliante è di solito anche ben organizzato, occupandosi dei servizi aggiuntivi di lavorazione e confezionamento del prodotto rendendolo pronto per la vendita, quindi il ricavo totale del produttore comprende anche la remunerazione di tali servizi.

Tab 2.2.6 – Ricavo medio del produttore (€/kg) nelle diverse filiere

Tipo di filiera	Prodotto					Media
	Cavolfiore	Lattuga romana	Zucchine da serra	Arance tarocco	Mele Golden	
Acquisto diretto	0,87	0,74	1,01	0,70	0,78	0,81
1 intermediario	0,47	0,66	1,04	0,48	0,69	0,70
2 intermediari	0,48	0,50	1,02	0,24	0,66	0,56
3 o 4 intermediari	0,43	0,47	0,85	0,26	-	0,52
Media	0,51	0,58	1,00	0,35	0,70	0,64

Fonte: elaborazione AGCM su dati GdF

Tra le conclusioni dello studio dell'AGCM, spicca la considerazione che la GDO risulta essere più conveniente per il consumatore laddove essa riesce a mettere in piedi un approvvigionamento diretto confrontandosi con una controparte organizzata, in grado di rispondere alle sue esigenze sia quantitative sia qualitative.

Al contrario, per quei prodotti che presentano una produzione agricola frammentata e disorganizzata, la tipologia distributiva più conveniente per il consumatore, sotto il profilo del prezzo, risulta essere il commercio ambulante, in quanto riesce a fissare prezzi inferiori alla GDO grazie alla flessibilità nell'approvvigionamento cui si è fatto già accenno nella presente discussione.

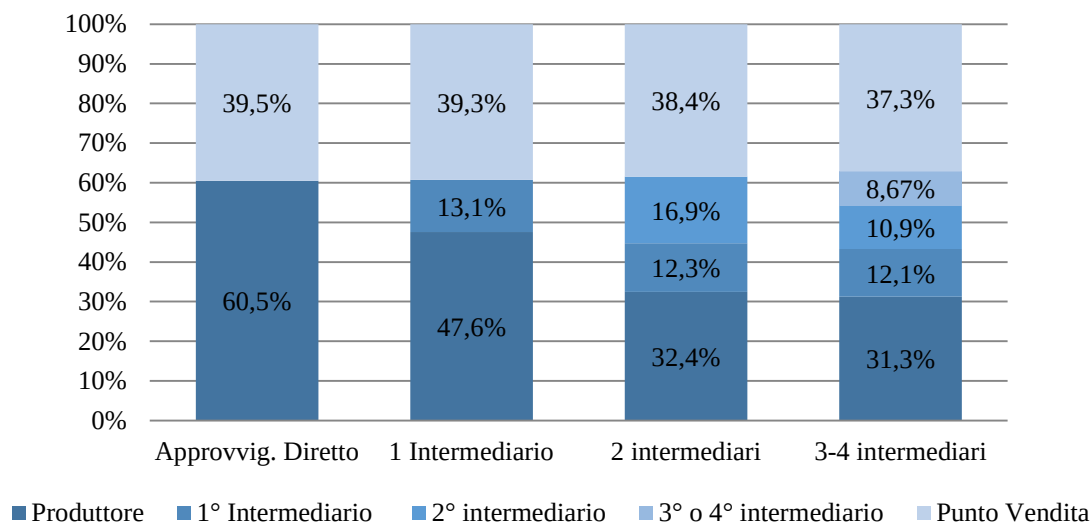
Infine, merita qualche osservazione la distribuzione del prezzo finale del prodotto tra i vari soggetti della filiera: man mano che aumentano gli intermediari della filiera, è solo il margine riconosciuto al produttore ad assottigliarsi, a favore di quello degli intermediari, mentre quello riconosciuto al distributore finale rimane pressoché uguale (cfr. fig. 2.2.1 e tab. 2.2.7).

Tab 2.2.7– Prezzo finale di vendita dei diversi prodotti in relazione alla lunghezza della filiera

Tipo di filiera	Prodotto					Media
	Cavolfiore	Lattuga romana	Zucchine da serra	Arance tarocco	Mele Golden	
Acquisto diretto	1,51	1,47	1,74	0,93	1,34	1,39
1 intermediario	1,21	1,60	2,39	1,03	1,34	1,55
2 intermediari	1,66	1,96	2,38	1,20	1,56	1,72
3 o 4 intermediari	1,42	2,17	2,09	1,40	-	1,78
Media	1,41	1,81	2,32	1,15	1,39	1,62

Fonte: elaborazione AGCM su dati GdF

Fig 2.2.1 - Ripartizione del prezzo finale di vendita tra i vari operatori della filiera



Fonte: elaborazione AGCM su dati GdF

Questo assottigliamento avrebbe un senso nel caso in cui gli intermediari si occupassero di servizi aggiuntivi essenziali per la preparazione del prodotto alla vendita. L'indagine della GdF si è quindi focalizzata anche sull'esame della fornitura dei servizi nei diversi stadi della *supply chain*, al fine di verificare l'effettiva necessità di più intermediari. Ciò che emerge è che nel 53% dei casi, i produttori già erogano servizi aggiuntivi; tra questi il 70% è rappresentato da cooperative o consorzi, mentre il restante 30% da produttori singoli. Questo dato conferma l'importanza del ruolo della cooperazione e dell'associazionismo ortofrutticolo italiano e la necessità di un suo ulteriore sviluppo. Solo nel 20% dei casi esaminati sono gli intermediari ad occuparsi di servizi di lavorazione e preparazione alla vendita al dettaglio del prodotto. Un dato preoccupante è che in alcuni casi, soprattutto nelle filiere con tre o più intermediari, nessuno di questi si occupa di servizi aggiuntivi rispetto alla semplice intermediazione commerciale (15% dei casi). Altro indice di inefficienza è dovuto alla presenza nella medesima filiera di soggetti in grado di offrire gli stessi servizi, il che avviene nel 10% dei casi.

La conclusione dell'indagine sembra essere che l'allungamento della filiera, oltre a ridurre i margini dei produttori a favore di quelli degli intermediari, produce un notevole aumento dei prezzi per il consumatore finale, non giustificato né dall'aumento dei prezzi all'origine, né da costi dovuti a servizi essenziali.

L'AGCM, dunque, auspica un accorciamento della filiera al fine di incrementare l'efficienza del settore, e di aumentare il benessere dei consumatori finali attraverso la riduzione dei prezzi

al consumo. Per questo obiettivo giudica determinante il ruolo della GDO, in concomitanza con una migliore organizzazione dell'offerta agricola, tramite forme di aggregazione dei produttori. L'atteggiamento favorevole dell'Antitrust nei confronti della GDO, viene però modificato quando si tratta di analizzare i rapporti tra quest'ultima e l'industria alimentare. Difatti, nell'indagine successiva, resa disponibile nel 2013, si rilevano una serie di atteggiamenti da parte delle catene distributive tese a porre restrizioni concorrenziali nei confronti dell'industria alimentare, sia con l'implementazione delle Centrali di acquisto, sia nella gestione delle *private label* (AGCM, 2013).

Tornando al contesto delle politiche comunitarie, come già anticipato, l'ultima Riforma della PAC che disciplina gli interventi previsti per il periodo di programmazione 2014-2020, ha previsto un maggiore rafforzamento degli strumenti di organizzazione del mercato - OP, OI e contrattazione, sancendo un ampliamento delle deroghe del settore agricolo, rispetto alla disciplina della concorrenza. Per chiarire i benefici di queste deroghe e aiutare la Commissione a definire in modo ottimale una strategia che garantisca l'assestamento e lo sviluppo delle efficienze create dalle OP, la Direzione Generale per la Concorrenza della Commissione europea ha redatto un report con una revisione della letteratura e alcuni casi studio in tema di associazionismo in ambito europeo (Commissione europea, 2014). Si rimanda al prossimo capitolo per un inquadramento delle politiche di concentrazione e di differenziazione dell'offerta in Europa, con particolare riguardo al ruolo, alle funzioni e ai risultati dell'operato delle OP.

3. Le strategie dell'Unione europea per migliorare la posizione concorrenziale dei produttori agricoli

Come già evidenziato nel precedente capitolo, a partire dalla Riforma Mc Sharry e con le successive revisioni, la Politica agricola comunitaria (PAC) è passata gradualmente dalla messa in atto di strumenti di sostegno diretto al mercato - prezzi garantiti, controllo dell'offerta e ammasso pubblico - all'introduzione di nuovi strumenti o al rafforzamento di alcuni già esistenti volti a garantire in modo indiretto la stabilizzazione dei prezzi e il miglioramento delle relazioni tra gli attori della filiera (Frascarelli, 2012b). Per migliorare la posizione concorrenziale del primo anello della filiera si rende necessario trovare un rimedio alla polverizzazione dell'offerta e contemporaneamente qualificarla, per andare incontro alla crescente domanda di qualità e di servizi richiesti dal consumatore. In sostanza, concentrazione, differenziazione dell'offerta agricola (Frascarelli, 2008) e promozione della trasparenza nelle relazioni tra gli attori della filiera, si pongono come condizioni necessarie per fare in modo che una maggiore quota di margine venga trattenuta all'interno del primo anello della filiera. I tre principali strumenti utili a raggiungere i suddetti obiettivi sono le Organizzazioni di Produttori (OP), le Organizzazioni interprofessionali (OI) e la contrattualizzazione. Le prime sono preposte alla concentrazione e alla qualificazione dell'offerta, le OI e la contrattualizzazione, invece, hanno come obiettivo generale quello di regolare e migliorare i rapporti interni alla filiera.

L'importanza di questi strumenti viene ribadita e rafforzata dalla riforma della PAC del 2013, che definisce chiaramente le OP e le OI come soggetti cui è demandata l'organizzazione e il coordinamento dell'offerta, e non la funzione di mero tramite per dare aiuto finanziario ai produttori (Giacomini, 2013). Nel primo paragrafo del presente capitolo verrà fatta una breve rassegna dei contributi sul coordinamento nella creazione del valore; nel secondo verranno presentati questi strumenti della PAC, dando ampio risalto a quello delle OP; nel terzo, verrà invece fatta una rassegna dei più importanti documenti finalizzati alla valutazione delle politiche basate sulle OP.

3.1 I benefici del coordinamento nelle filiere agroalimentari

Data l'interdipendenza degli operatori delle filiere agroalimentari, il problema principale risulta essere quello del coordinamento dei piani di azione degli attori. Seguendo l'approccio economico neo istituzionalista, per coordinamento si intende la regolazione efficace delle interdipendenze (Sodano et al., 2010).

Le strategie di coordinamento sono state pensate da Williamson (1973) come collocate in un *continuum*, in cui ad un estremo si colloca il mercato, all'altro l'integrazione verticale, in mezzo dei meccanismi intermedi o ibridi. Secondo la "teoria dei costi di transazione", elaborata dallo stesso Williamson nel 1981, il mercato rappresenta la forma più efficiente di coordinamento delle transazioni soltanto laddove è possibile stipulare contratti istantanei ed esaustivi, cioè quando vi è bassa incertezza sul buon fine della transazione, quando vi è la possibilità di misurare le caratteristiche del prodotto scambiato, quando non vi sono investimenti specifici relativi alla transazione in atto e laddove l'identità dei contraenti non abbia alcuna rilevanza. Quando al contrario le suddette condizioni non si verificano si è in presenza di fallimenti di mercato, ma esistono una serie di altre istituzioni in grado di guidare il processo di incontro della domanda con l'offerta, che possono essere altre imprese, lo Stato, i contratti o altre simili forme intermedie di integrazione

Le strategie di coordinamento maggiormente presenti nel comparto agroalimentare sono, senza dubbio, quelle riferibili al mercato *spot*, si pensi all'importanza che ancora oggi rivestono, per alcuni settori, i mercati all'origine, quelli all'ingrosso, le borse merci. Anche le forme intermedie di coordinamento e quelle di integrazione verticale sono molto diffuse nel comparto: i contratti tra produttori, industria e distribuzione, tra cui quelli di soccida, gli accordi interprofessionali e le stesse OI, così come le OP possono essere considerate appartenenti alla prima categoria; mentre fanno parte del secondo gruppo le cooperative e le vere e proprie integrazioni verticali, cioè le acquisizioni di imprese a monte o a valle della filiera da parte di organizzazioni collocate in diversi stadi della filiera stessa. Un esempio di quest'ultimo meccanismo di coordinamento è dato dal settore avicolo, che grazie alla piena integrazione della filiera, garantisce il controllo di tutte le fasi, dall'allevamento fino alla distribuzione e alla vendita del prodotto.

OP e cooperative, pur trovandosi in posizione differenti del *continuum*, presentano molte sovrapposizioni dal punto di vista concettuale, dovuti dal fatto che, in primo luogo la forma giuridica più diffusa delle OP è proprio quella cooperativa o consortile; in secondo luogo, le OP associano produttori agricoli che spesso, soprattutto nell'ambito ortofrutticolo, sono costituiti da cooperative. Il coordinamento tra produttori agricoli, tutte le forme di aggregazione e qualificazione dell'offerta, sia esso intrapreso semplicemente da cooperative o da OP, può generare una serie di benefici ai soci. In letteratura esistono pochi studi specifici sugli effetti positivi dell'appartenenza ad una OP, mentre è possibile rinvenire molti contributi sui benefici dell'appartenenza ad una cooperativa. Tuttavia molte delle considerazioni relative all'associazione dei singoli in forma cooperativa possono essere generalizzata al caso delle OP.

In primo luogo, la concentrazione dell'offerta consente ai produttori di migliorare la loro posizione contrattuale (il cosiddetto *bargaining power*) nei confronti delle industrie fornitrici di *input*, a monte della filiera, e dei potenziali compratori, quali industrie di trasformazione e distributori, a valle della filiera (Sexton e Iskow, 1988). Tale miglioramento avviene perché un produttore che riesce ad assicurare ai propri clienti distributori prodotti adeguati alla domanda servita da questi ultimi, in termini quantitativi, qualitativi e di continuità crea una sorta di interdipendenza tra i contraenti, che scoraggia i cambi di fornitura.

In secondo luogo, i produttori possono ridurre il rischio associato alla dipendenza da pochi compratori, il cosiddetto *lock-in* o *hold-up*, che consiste nel dover accettare condizioni contrattuali sfavorevoli stabilite dal compratore per vedere collocati sul mercato i propri prodotti. Questo rischio si riduce grazie all'appartenenza ad un organismo collettivo di commercializzazione perché quest'ultimo può offrire canali alternativi di sbocco, oltre ad una maggiore possibilità di coordinamento tramite contratti.

Inoltre, come appena accennato, l'appartenenza ad una forma di aggregazione può aprire nuovi mercati di sbocco, che, viceversa, interfacciandosi da soli sul mercato sarebbero preclusi ai produttori. Si pensi alle catene della GDO che instaurano rapporti con soggetti grandi e organizzati, perché sono gli unici ad assicurare forniture che rispettino i loro standard qualitativi e quantitativi e una riduzione dei costi di transazione (Reardon *et al.*, 2009).

Essere membro di una OP consente di beneficiare di economie di scala, permettendo ai produttori di effettuare investimenti specifici costosi, che da soli non potrebbero affrontare. Questo vantaggio permette loro di poter adottare prontamente tecniche produttive

all'avanguardia per adeguare in modo tempestivo la loro produzione alle esigenze della domanda.

Infine, appartenere ad una aggregazione di produttori può generare anche alcuni effetti benefici intangibili. Tra questi, l'impulso alla coesione sociale e alla fiducia tra i membri della comunità rurale dove l'organizzazione è collocata. Inoltre, l'esperienza della gestione di una organizzazione può influenzare positivamente la responsabilizzazione dei membri, accrescendo la loro capacità di difendere i loro interessi strategici ed economici (McClintock, 1981; Hirshman, 1984).

Tra le ricerche che mirano a indagare gli effetti benefici dell'appartenere a una cooperativa vale la pena riportare di seguito qualche evidenza, utile ai fini del presente studio.

Alcune ricerche si focalizzano sugli impatti che l'appartenenza ad una cooperativa può avere sulla produttività dell'organizzazione, altre sulle ricadute sui redditi dei produttori. Bisogna sottolineare, però, che la maggior parte delle ricerche svolte in ambito europeo e americano sono concentrate sugli effetti sulla produttività efficace ed efficienza dell'organizzazione considerata nel suo complesso e non su quella dei singoli membri (CE- DG Concorrenza, 2014).

Partendo dagli studi sulla produttività, in molti viene fatto un confronto di produttività tra diverse cooperative, al fine di valutare gli effetti di eventuali economie di scala (Hailu *et al.*, 2005; Guzman *et al.*, 2009; Arcas *et al.*, 2011). Gli studi basati su indici economici e finanziari, cioè da dati contabili, indicano che le organizzazioni più grandi, generalmente, sono anche le più efficienti e redditizie (Lerman e Parliament, 1991; Barton *et al.*, 1993; Moller *et al.*, 1996; Ariyaratne *et al.*, 2000). Non mancano, comunque, studi che rilevano l'assenza di alcuna relazione significativa tra dimensioni e redditività (Ling, 2006; McKee, 2008).

Anche gli studi basati su metodi diversi dall'analisi contabile, cioè su altre misure di efficienza economica e tecnica, quali gli indicatori che calcolano il livello di performance di un'impresa considerata la sua capacità produttiva, evidenziano la presenza di economie di scala per le organizzazioni di produttori. Mentre secondo lo studio di Hailu *et al.* (2005) la *performance* economica non è correlata alla dimensione dell'organizzazione, Guzman *et al.* (2009) e Arcas *et al.* (2011) rilevano una relazione positiva tra le dimensioni dell'organizzazione e le sue prestazioni. Schroeder (1992) conclude che le organizzazioni più grandi riescono ad offrire anche economie di scopo ai propri associati, grazie ad una più ampia gamma di servizi, ma

spesso queste stesse organizzazioni tendono a effettuare investimenti eccessivi in risorse fisse, per soddisfare le aspettative degli associati.

Molti studi, invece, si focalizzano sulle differenze nella produttività tra cooperative e altre forme societarie, dovuta alle diverse strutture organizzative. Su questo punto vale la pena sottolineare le peculiarità che differenziano le cooperative e dalle altre forme societarie. Le cooperative sono “*società a capitale variabile con scopo mutualistico*” ai sensi dell’articolo 2511 del codice civile. Il capitale variabile si ricollega anche al principio della porta aperta, che consiste nella libertà di entrata e di uscita dei soci dalla cooperativa, senza richiedere la modifica dello statuto (articolo 2524). Lo scopo mutualistico indica che il socio di una cooperativa instaura un rapporto associativo, dove la finalità primaria non è il lucro, ma la possibilità di ricevere, nel momento in cui realizza uno scambio con la stessa cooperativa, condizioni migliori di quelle praticate dal mercato. Nel caso delle cooperative agricole, il socio è un imprenditore che fornisce beni o servizi alla cooperativa, che dunque si attende una valorizzazione dei prodotti e servizi conferiti a condizioni migliori di quelle mediamente ottenibili dal mercato. Rispetto alla tradizionale visione d’impresa, quella cooperativa si pone a un livello diametralmente opposto. Infatti, il conferimento di capitale, in un’impresa tradizionale, rappresenta la prestazione principale del socio e la remunerazione di quello stesso capitale è lo scopo; al contrario, in un’impresa cooperativa, lo scambio si sostanzia nella prestazione mutualistica offerta dal socio, la cui remunerazione è totalmente slegata dal capitale conferito (Belbello e Dili, 2010). Inoltre, nelle cooperative ogni socio ha diritto di esprimere un solo voto in assemblea, secondo il principio del “voto per testa”, che ribadisce il carattere semplicemente accessorio del capitale.

Alcuni studi basati su dati contabili concludono che i produttori associati riescono a raggiungere lo stesso livello di efficienza, o anche livelli più elevati, rispetto alle grandi società (Lerman e Parliament, 1990; Parliament *et al.*, 1990; Royer, 1991; Hind, 1994; Harris e Fulton, 1996; Gentzoglanis, 1997; Ling e Liebrand, 1998; Hardesty e Salgia, 2004). Anche alcune ricerche basate su misure di efficienza tecnica giungono alla stessa conclusione (Akridge e Hertel, 1992; Boyle, 2004; Barros e Santos, 2007; Soboh *et al.*, 2009; Magdaleno e Garcia, 2009).

Altre ricerche, invece, indicano che le cooperative sono meno efficienti rispetto alle grandi società (Sexton *et al.*, 1989; Chapman e Christy, 1989; Chaddad *et al.*, 2005). Sexton *et al.* (1989) motivano questa minore efficienza nella tendenza a sovra impiegare alcuni *input*,

Chapman e Christy (1989) nel maggior costo medio rispetto alle società, Chaddad *et al.* (2005) nel fatto che le società cooperative hanno rilevanti problemi di sottocapitalizzazione, a differenza delle altre società.

Tra la letteratura mirata a stabilire l'effetto che l'appartenenza ad una cooperativa può avere sul benessere del singolo produttore, si annovera la "*competitive yardstick theory*" elaborata da Cotterill (1984; 1987), che indica che più potenti sono le cooperative, maggiore sarà il prezzo riconosciuto al singolo produttore. Questo fenomeno si verifica perché i produttori associati ad una cooperativa vengono remunerati dalla stessa meglio rispetto alle condizioni che offrirebbe loro il mercato, dato che la cooperativa opera con il fine della mutualità, non del lucro. La cooperativa, poi, rivende i prodotti conferiti dai soci sul mercato ai propri acquirenti "al costo", non mirando a costruire un margine; i *competitor*, in tale contesto, sono incentivati ad adeguarsi agli *standard* di costo delle cooperative per sopravvivere sul mercato.

Alcuni studi basati su dati aggregati supportano questa teoria, avendo rilevato una correlazione negativa tra la quota di mercato delle cooperative e il prezzo di mercato (Petraglia e Rogers, 1991; Bijman *et al.*, 2012; Hanish *et al.*, 2012, Milford, 2012). Altri studi basati su dati microeconomici rilevati a livello di singole aziende rilevano che i prezzi riconosciuti dalle cooperative sono più elevati rispetto a quelli pagati dalle altre società di capitali, pertanto questo evidenzia una relazione positiva tra l'appartenenza ad una cooperativa e il reddito aziendale (Mishra *et al.*, 2004; Cazzuffi, 2012).

Una politica basata sul rafforzamento delle OP potrebbe dunque andare verso la direzione di fornire ai produttori una sorta di *countervailing power* (potere di contro bilanciamento) da opporre al *bargaining power* (potere contrattuale) della distribuzione. Il concetto di *countervailing power* è stato introdotto da Galbraith (1952), che però lo aveva applicato ad una situazione opposta che riguardava l'industria. Egli sosteneva che lo sviluppo della GDO fosse decisivo per controbilanciare il potere di mercato grandi industrie multinazionali. La GDO, infatti, spuntando prezzi all'ingrosso mediamente più bassi rispetto a quelli praticati ai singoli *retailer*, avrebbe trasferito parte dei propri guadagni ai consumatori, favorendo una riduzione dei prezzi al consumo. Questa teoria è stata ampiamente criticata, soprattutto perché la condizione fondamentale affinché avvenga questo trasferimento è che il grado di concorrenza nel comparto della distribuzione sia elevato, ma così non è.

Dalle evidenze degli studi sopra menzionati si può concludere che la concentrazione dell'offerta e l'associazionismo possono avere degli effetti benefici sulle organizzazioni nel complesso e sui singoli soci, perché danno loro la possibilità di investimenti altrimenti preclusi ai singoli, con il conseguente aumento di economie di scala, l'apertura di canali alternativi di sbocco e, in alcuni casi, il miglioramento della produttività. La condizione che, però, sembra necessaria ai fini del conseguimento di tali benefici è che l'organizzazione in esame abbia delle dimensioni adeguate. Gli effetti positivi cui si è fatto accenno non solo agiscono nell'ottica del miglioramento del potere contrattuale dei produttori agricoli, ma anche e soprattutto in vista del contrasto delle inefficienze, che tanto intaccano le filiere agricole. La conseguenza di un efficiente coordinamento tra i soggetti del primo anello della filiera sarebbe un intervento sul coordinamento verticale, cioè tra soggetti posti a diversi stadi della filiera. Qualsiasi forma di intesa che coinvolge soggetti posti a vari stadi di una filiera prevede, infatti, che il primo anello sia costituito da produttori associati, che riescano a garantire una migliore programmazione dell'offerta in termini qualitativi e quantitativi, grazie ad una maggiore propensione all'innovazione e a elevate possibilità di investimento.

3.2 La concentrazione dell'offerta e il miglioramento delle relazioni nella filiera: le Organizzazioni di produttori, gli accordi interprofessionali e la contrattazione

Le OP costituiscono uno strumento di politica comunitaria presente sin dalle origini dell'Organizzazione comune di mercato (OCM) ortofrutticola, ma l'importanza del loro ruolo e delle loro funzioni si è delineata nel corso delle varie riforme. Il Regolamento CE n° 1035/72, prima versione codificata dell'OCM ortofrutta, definisce le OP come tutte le associazioni di produttori ortofrutticoli, nate su iniziativa degli stessi con lo scopo di promuovere la concentrazione dell'offerta, la stabilizzazione dei prezzi alla produzione e di mettere a disposizione degli associati mezzi tecnici necessari per il condizionamento e la preparazione dei prodotti alla commercializzazione. Nell'impianto originario, si rileva una rigidità dello strumento, in quanto ai produttori associati viene reso obbligatorio il conferimento esclusivo dell'intera produzione (per la quale hanno aderito all'OP), sebbene l'organizzazione possa, in certi casi, concedere una deroga ai singoli produttori. Inoltre, gli operatori vengono obbligati a seguire le regole stabilite in seno all'OP - sulle modalità di produzione e sulle caratteristiche commerciali dei prodotti - al fine di migliorare il livello qualitativo dei prodotti e di adeguare i volumi offerti a quelli effettivamente richiesti dal mercato. Successivamente, con la riforma

dell'OCM ortofrutta del 1996 (Reg. Ce n. 2200/1996), resasi necessaria al fine di consolidare l'obiettivo della concentrazione dell'offerta, di rafforzare gli strumenti di orientamento al mercato, di limitare i rischi di eccesso di offerta, soprattutto nell'ambito dell'ortofrutta destinata alla trasformazione, e di semplificare le procedure, il ruolo delle OP viene ulteriormente consolidato.

Oltre agli obiettivi già menzionati, la riforma del 1996 ne aggiunge alcuni nuovi, quali:

- il rafforzamento delle posizione dei produttori in un mercato in cui la domanda diviene sempre più concentrata e strutturata;
- la realizzazione di un'offerta più flessibile, quindi la promozione di una modulazione dell'offerta in base alla domanda sia in termini quantitativi sia qualitativi;
- la riduzione dei ritiri;
- la riduzione della spesa della politica;
- la promozione del rispetto dell'ambiente.

La logica di questa riforma è basata sullo smorzamento degli strumenti di intervento diretto sul mercato e sul rafforzamento di quelli indiretti, sancendo l'avvio di una gestione decentralizzata dell'OCM e delegando, a tutti gli effetti, le OP all'attuazione della stessa.

Le novità introdotte dalla riforma della PAC avvenuta nel 2003 (cfr. par. 2.1) per il comparto ortofrutticolo sono state recepite con il Regolamento CE n. 1182/2007 che disciplina la riforma dell'OCM ortofrutta. Gli obiettivi della nuova OCM, coerenti con quelli della nuova PAC, vanno ravvisati nel miglioramento della competitività del settore e nel suo riorientamento al mercato, nella riduzione dell'instabilità dei prezzi dovuta alle crisi di mercato e nell'aumento del consumo di ortofrutta all'interno dell'Unione europea. Questa riforma conferma l'importanza delle OP senza modificarne il funzionamento. Un'importante novità è rappresentata dal fatto che il sostegno comunitario non viene più giustificato dalla concentrazione eccessiva della domanda, ma dalla realizzazione di azioni in favore della società, come il rispetto ambientale, la promozione del consumo di ortofrutta e il miglioramento della qualità (Canali, 2007).

Di seguito verrà brevemente illustrato il funzionamento delle OP, secondo l'OCM del 2007. Tale presentazione appare utile dato che il presente studio si pone l'obiettivo di valutare gli effetti delle OP in termini di distribuzione del valore aggiunto nella filiera ortofrutticola e il caso di studio presentato nel capitolo 5 si basa su dati al 2011.

Innanzitutto, le OP, per raggiungere gli ambiziosi obiettivi che si pongono, sono dotate di un importante strumento, il piano operativo (PO), che può avere una durata variabile di 3-5 anni, finanziabile attraverso un fondo di esercizio. Quest'ultimo può essere partecipato per il 50% dall'UE e per la parte restante dagli stessi operatori, secondo il principio di corresponsabilità, secondo il quale l'aiuto finanziario comunitario è subordinato alla partecipazione dei produttori stessi all'investimento. Il contributo comunitario può arrivare al 60% nel caso in cui il PO venga presentato da più organizzazioni di diversi Stati membri; da più organizzazioni nell'ambito di azioni svolte a livello interprofessionale; riguardi esclusivamente il sostegno specifico alla produzione biologica; è il primo presentato da una OP nata da una fusione; è presentato da una OP di uno Stato membro in cui il tasso di organizzazione è scarso; copre soltanto il sostegno specifico ad azioni intese alla promozione del consumo di ortofrutticoli mirate ai bambini nelle scuole.

L'ammontare del contributo comunitario non può, comunque, eccedere il limite del 4,1% del valore della produzione commercializzata (VPC) dell'OP, calcolato nel periodo di riferimento. Tale percentuale può essere elevata al 4,6% del VPC, a condizione che la quota addizionale sia destinata esclusivamente alla realizzazione di misure di prevenzione e gestione delle crisi. Nei Paesi in cui il tasso di organizzazione è particolarmente scarso, all'aiuto comunitario può essere aggiunto uno nazionale, non superiore all'80% dei contributi finanziari.

Un elemento di semplificazione dello strumento consiste nella fine dell'obbligo per i soci di commercializzare l'intera produzione tramite OP, ma il mantenimento di una soglia minima non inferiore al 90%.

Altro elemento interessante è l'estensione delle regole, cioè la possibilità per lo Stato membro, su richiesta di una OP considerata rappresentativa di una circoscrizione economica, di rendere obbligatorie per un periodo limitato per i produttori dell'area non aderenti all'OP in questione, le regole stabilite in seno all'OP.

Il decreto ministeriale del MIPAAF n. 4672/2012 definisce poi le procedure di riconoscimento e di controllo delle OP in Italia. Esso stabilisce che il numero minimo di soci per ottenere il riconoscimento delle OP da parte delle Regioni sia di cinque e che il minimo del VPC sia pari a 1,5 milioni di euro. Le Regioni possono, comunque, stabilire un valore minimo del VPC più elevato di quello fissato dal MIPAAF. Il decreto stabilisce anche che i produttori associati possano vendere una quantità comunque non superiore al 15% della loro produzione direttamente ai consumatori.

Gli interventi ammessi nei programmi operativi delle OP sono molto eterogenei e vanno dagli investimenti arborei per la messa a dimora di nuovi frutteti, alle attività di formazione ed assistenza tecnica; passando per le azioni che hanno un impatto positivo sull'ambiente. A livello operativo, le OP possono progettare investimenti volti all'acquisizione e all'adeguamento degli impianti di trasformazione e di commercializzazione, delle attrezzature per il condizionamento e per il monitoraggio della qualità della produzione ortofrutticola, in ricerche di mercato e attività di promozione e comunicazione.

L'OCM ortofrutta del 2007 stabilisce poi gli obiettivi delle OI, sancendoli nel miglioramento della conoscenza e trasparenza della produzione e del mercato, del coordinamento tra gli attori, delle informazioni sui mercati potenziali, delle innovazioni possibili, della qualità dei prodotti, delle buone pratiche. Inoltre il più rilevante compito assegnato alle OI è quello di redigere contratti tipo compatibili con la normativa dell'Unione per la vendita di prodotti agricoli o trasformati a distributori e rivenditori, tenendo conto della necessità di ottenere condizioni concorrenziali eque e di evitare distorsioni del mercato. Il regolamento ribadisce che le OI non accedono a finanziamenti pubblici, ma godono soltanto di vantaggi normativi, come l'efficacia *erga omnes*, quindi la possibilità di estendere gli effetti degli accordi a tutte le organizzazioni anche esterne all'OI. Il cuore dell'azione delle OI è rappresentato dalla contrattazione interna tra i soggetti della filiera di un dato territorio, che oltre ad avere il compito di ridurre l'incertezza degli operatori e di promuovere la trasparenza del mercato, diviene uno strumento in grado di orientare l'offerta in termini qualitativi e quantitativi, grazie alla formalizzazione di contratti tipo, che possono divenire contratti di riferimento collettivi, grazie al principio dell'*erga omnes*.

L'ultima riforma della PAC, che prevede le norme di regolamento del settore agricolo europeo nel periodo 2014-2020, conferma il sistema di funzionamento della politica di settore, fondato sulle OP, sullo strumento del programma operativo e sulle OI (Canali, 2013; Petriccione et al., 2013). Una novità di questa riforma è rappresentata dalla possibilità per le AOP di presentare un programma operativo di livello superiore che, sottoposto alle stesse regole di quelli predisposti dalle OP, contenga, rispetto a questi, misure ulteriori e diverse. A questo scopo le AOP vengono finanziate dall'Unione con un importo massimo corrispondente al 4,1% del VPC, elevabile al 4,7%, a condizione che la quota dello 0,6% sia utilizzata esclusivamente per le misure di prevenzione e gestione delle crisi. Questo aspetto è molto innovativo in quanto è la prima volta che le AOP rivestono un ruolo operativo, potendo occuparsi in maniera più efficace del coordinamento orizzontale degli operatori.

L'articolo 168 del Regolamento UE 1308/2013 disciplina la contrattazione, offrendo agli Stati membri la possibilità di rendere obbligatori contratti scritti tra produttori agricoli, trasformatori e distributori. Ogni contratto deve essere stipulato prima della consegna dei prodotti e comprendere il prezzo da pagare alla consegna, che può essere fisso o calcolato secondo indicatori che riflettono cambiamenti nelle condizioni di mercato. Deve, inoltre, prevedere la quantità e la qualità dei prodotti, il calendario delle consegne, la durata del contratto, che può essere determinata o indeterminata, con clausole di risoluzione, le precisazioni riguardanti le scadenze e le procedure di pagamento, le modalità per la raccolta o la consegna dei prodotti.

Ciò che emerge, dunque, dall'esame dell'ultima Riforma è un'ulteriore risalto all'azione coordinata delle OP e alle OI, rafforzata dall'uso della contrattazione, nell'organizzazione dell'offerta e nel miglioramento della posizione competitiva del primo anello della filiera. Bisognerà attendere l'applicazione futura di questi strumenti, auspicando uno sviluppo maggiore delle OI, per valutarne l'effettiva efficacia.

Riguardo agli aspetti strategici degli strumenti dell'OCM ortofrutta esaminati vale la pena fare qualche considerazione.

In primo luogo, l'OCM del 2007, ma anche quella riformata nel 2013, non sembrano aver agito nell'ottica della promozione dell'aumento dimensionale delle OP, difatti l'unico incentivo è rappresentato dalla possibilità di elevare l'aiuto comunitario al 60% del PO, nel caso di una OP derivante da fusione. Data la naturale tendenza degli agricoltori, soprattutto in alcuni territori, a non associarsi, sembrerebbe più opportuno fissare a livello comunitario una dimensione minima delle OP in termini di fatturato.

D'altra parte, va rilevato che il ruolo operativo delle AOP, sancito dall'OCM del 2013, va nell'ottica della promozione di un'aggregazione su larga scala e di un coordinamento di ampio respiro, necessario per tentare di riequilibrare la posizione degli agricoltori, rispetto ai soggetti a monte e a valle della filiera.

Lo sviluppo delle Organizzazioni interprofessionali (OI), nell'obiettivo del legislatore europeo, si pone in posizione complementare rispetto all'operato delle OP, con il fine di sviluppare un sistema agricolo con una maggiore programmazione dell'offerta ed un adeguamento di quest'ultima alle esigenze del mercato, grazie all'implementazione della contrattualizzazione (Frascarelli, 2012c). Se le OP hanno il compito del coordinamento orizzontale, alle OI è demandato il coordinamento verticale della filiera.

Riguardo alle OI, va poi rilevato che il principio dell'*erga omnes* è prezioso, ma in molti casi può essere lesivo delle libertà individuali, con strumenti coercitivi di adeguamento rimessi alle autorità comunitarie. Questo in parte spiega lo scarso successo rilevato fino ad oggi da questo strumento in Italia. L'unica OI italiana a soddisfare i requisiti comunitari e che ha dimostrato un livello minimo di funzionamento, infatti, è nata nel settore ortofrutticolo; si tratta di "Ortofrutta Italia", che sin dall'avvio ha avuto problemi di organizzazione per via dell'eccessiva frammentazione del primo anello della filiera e per le titubanze nell'adesione della GDO (Frascarelli, 2012c). Ad oggi, "Ortofrutta Italia" conta quindici comitati di prodotto che sono costituiti per le filiere: aglio, arance, fragole, frutta in guscio, kiwi, limoni, mele, melone, pere, pesche e nettarine, piccoli agrumi, pomodoro da industria, pomodoro da mensa, quarta gamma, uva da tavola, radicchio. I comitati, vengono ricostituiti ad ogni rinnovo del Consiglio di Amministrazione, avendo durata triennale come gli organi amministrativi e di controllo dell'OI.

3.3 La valutazione delle politiche delle Organizzazioni di Produttori

Vista l'importanza rivestita dalle OP per il settore ortofrutticolo e le risorse economiche comunitarie ad esse destinate, esistono varie analisi sulla capacità di queste ultime di raggiungere in maniera efficiente ed efficace gli obiettivi delle politiche che le hanno messe in atto. Di seguito si propone un riepilogo delle risultanze principali in ambito europeo e nazionale. La prima valutazione analizzata risale al 2008 ed è finalizzata all'analisi degli effetti prodotti dalle misure adottate dall'OCM nel settore degli ortofrutticoli sulle organizzazioni di produttori (OP) nell'UE a 27, nei dieci anni che intercorrono dal 1996 al 2006; il secondo studio riguarda la Strategia nazionale italiana sui programmi operativi delle OP, nel periodo 2008-2011, quindi una valutazione di metà periodo dell'OCM ortofrutta, al fine di verificare l'impatto della politica, l'eventuale necessità di applicare dei correttivi, oltre a raccogliere indicazioni utili per la successiva programmazione pluriennale.

Più da vicino, la "Valutazione delle misure riguardanti le organizzazioni di produttori nel settore degli ortofrutticoli" ha come oggetto l'analisi dell'efficacia, dell'efficienza, della pertinenza e degli effetti indiretti e congiunturali prodotti dalle misure adottate dall'OCM Ortofrutta e dalle OP dal 1996 al 2006 nell'UE (Agrosynergie, 2008).

Innanzitutto, dalla valutazione emerge che nel 2006 il grado di organizzazione del sistema ortofrutticolo nell'UE 25, pari al 34%, era in crescita rispetto a tre anni prima; considerando l'aggregato UE 15 il tasso di organizzazione saliva al 35%, anch'esso in crescita rispetto al

2004, ma in flessione rispetto al 2000. Il tasso di organizzazione è calcolato come il rapporto tra il VPC dalle OP e il valore nazionale della produzione ortofrutticola.

La principale evidenza emersa dalla situazione risulta essere la situazione variegata in cui versavano i vari Paesi: un gruppo di tre nazioni, Paesi Bassi, Belgio e Irlanda raggiungevano un grado di organizzazione superiore all'80%; Portogallo, Grecia e Finlandia un grado del 15%; gli altri Paesi intorno al 35% (cfr. tab. 3.3.1).

Tab 3.3.1 – Evoluzione del tasso di organizzazione e della VPC nazionale (1997-2006)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Var. ¹ 06/97
NL	70%	63%	71%	75%	72%	75%	78%	79%	90%	93%	23,0%
BE	56%	68%	71%	66%	66%	71%	84%	86%	89%	88%	32,0%
IE	7%	7%	9%	32%	40%	48%	90%	77%	78%	81%	74,0%
DK	35%	37%	29%	29%	41%	40%	36%	48%	53%	55%	21,0%
FR	55%	54%	55%	51%	48%	42%	44%	45%	50%	47%	-8,0%
SE	25%	44%	40%	41%	46%	45%	52%	40%	50%	39%	14,0%
UK	27%	32%	26%	30%	33%	57%	43%	52%	54%	36%	9,0%
IT	23%	nc	27%	31%	30%	27%	25%	32%	26%	33%	10,0%
DE	19%	30%	34%	28%	28%	33%	35%	30%	33%	31%	13,0%
ES	32%	nc	41%	34%	34%	42%	33%	21%	31%	26%	-6,0%
AT	10%	10%	17%	21%	22%	23%	21%	36%	26%	26%	15,0%
FI	9%	11%	13%	11%	10%	10%	12%	12%	13%	14%	6,0%
EL	9%	12%	15%	18%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	2,0%
PT	nc	nc	nc	9%	9%	7%	7%	7%	11%	10%	1,0%
CY								4%	31%	26%	22,0%
CZ								17%	19%	16%	-1,0%
HU								10%	16%	16%	6,0%
MT								17%	28%	34%	17,0%
PL								1%	2%	3%	2,0%
SK								0%	3%	9%	9,0%
SL								0%	16%	12%	-5,0%
UE15	nc	nc	nc	36%	35%	37%	34%	32%	36%	35%	-1,2%
UE25								30%	35%	34%	3,4%

1) Per i paesi e per gli aggregati di cui non sono disponibili i dati del 1997, il tasso di variazione è stato calcolato sul primo anno di cui sono disponibili le informazioni.

Fonte: Agrosynergie (2008)

Il rapporto rileva il grande sviluppo della GDO e l'influenza che questa ha sull'organizzazione delle filiere ortofrutticole e sulla formazione dei prezzi, riconoscendo quest'ultima quale soggetto con cui i produttori sono costretti a interloquire, sforzandosi nell'adeguamento ai

criteri quantitativi e qualitativi da essa richiesti. Riguardo all'importante aspetto di competitività, ravvisabile nella capacità delle OP di influenzare il prezzo del prodotto consegnato alla GDO, questo, però, è risultato totalmente assente; anche l'aspetto legato alla capacità di abbassare i costi della fase agricola risulta scarso, se non nel caso delle consulenze tecniche. Al contrario, i costi medi di produzione risultano superiori nel caso di imprese aderenti ad OP, verosimilmente perché sono legati alla qualità dell'*output* che implica l'alto livello dei fattori di produzione, specie dell'energia, della manodopera e dell'adozione di metodi di produzione integrata imposti dalla stessa GDO. Un aspetto positivo, invece, viene rilevato nell'abbassamento dei costi interni delle OP volti al miglioramento delle infrastrutture e dei macchinari per la lavorazione, il condizionamento e il confezionamento dei prodotti.

La tabella 3.3.2 riepiloga i principali obiettivi e i risultati della valutazione corrispondenti.

Dalla valutazione, emerge che la posizione dei produttori di fatto non si è rafforzata. Questi continuano a giocare un ruolo di *price-taker*, e anche quando afferiscono ad una OP che stipula direttamente contratti con la GDO, nelle trattative tra GDO e OP solitamente vengono formalizzate le caratteristiche del prodotto, ma sono pochi i margini di negoziazione del prezzo.

Passando ai programmi operativi, l'efficacia di questi ultimi risulta di difficile valutazione, essendo l'attuazione della politica decentrata e il monitoraggio incompleto. I valutatori asseriscono che solo sette paesi (Italia, Belgio, Paesi Bassi, Spagna, Francia, Regno Unito e Germania) si avvalgono in modo consistente dei programmi operativi, sebbene in Paesi grandi produttori ortofrutticoli, come l'Italia, la Francia e la Spagna, l'impegno finanziario, in rapporto al valore nazionale del settore, sia sotto dimensionato. In conclusione, l'efficacia dei programmi operativi va ravvisata nel grado di conseguimento degli obiettivi di miglioramento della competitività, dato che incide sui costi di produzione interni alle organizzazioni, degli obiettivi di miglioramento della qualità della produzione, della sicurezza, dell'omogeneità dei prodotti e nel rispetto dei disciplinari imposti dalla GDO. Inoltre grazie ai programmi operativi, emerge la tendenza positiva alla diversificazione dei prodotti, sebbene ancora su questo piano ci siano prospettive di sviluppo. L'inefficacia dei programmi viene, al contrario, rilevata con riguardo alle azioni di promozione e di pubblicità. Pertanto, i programmi operativi consentono alle OP di migliorare i servizi destinati ai produttori e alla loro redditività interna, avendo un effetto indiretto sulla concentrazione dell'offerta; hanno invece pochi effetti diretti sugli incentivi di aggregazione dell'offerta, quindi sul rafforzamento della posizione dei produttori sul mercato.

Tab 3.3.2 – Riepilogo dei principali obiettivi e dei risultati della valutazione delle misure riguardanti le OP ortofrutticole

Obiettivo	Risultati
Efficacia delle misure in termini di concentrazione e strutturazione dell'offerta	Tassi di organizzazione disomogenei a livello territoriale
Efficienza delle misure in termini di concentrazione e strutturazione dell'offerta	Spese sostenute e tempo di lavoro accettabili
Efficacia delle misure in termini di miglioramento della competitività:	
<i>Competitività di prezzo (potere dei produttori di influenzare il prezzo del prodotto consegnato alla GDO)</i>	Quasi inesistente
<i>Competitività di costo (fase agricola)</i>	Bassa
<i>Competitività di costo (fase interna dell'organizzazione - strutture, di stoccaggio, lavorazione, confezionamento)</i>	Alta
<i>Competitività di prodotto</i>	La maggior parte delle OP hanno messo in atto sistemi di certificazione e di rintracciabilità
<i>Competitività di servizio</i>	Le OP che collaborano con la GDO, forniscono servizi aggiuntivi al prodotto
Competitività di posizionamento (sviluppo quote di mercato e fidelizzazione dei consumatori)	Bassa perché riguarda la AOP
Efficacia delle misure in termini di rafforzamento della posizione dei produttori	Bassa. Poche OP stipulano contratti, i produttori restano <i>price taker</i>
Coerenza dello schema con il regolamento sullo Sviluppo rurale	Soddisfacente, migliore rispetto al passato
Efficacia dei programmi operativi	Buona riguardo alla riduzione dei costi interni alle organizzazioni, per il miglioramento della qualità delle produzioni. Bassa riguardo alla promozione e pubblicità Disomogeneità territoriale riguardo alla protezione ambientale
Efficienza dei programmi operativi	Disomogeneità territoriale: i Paesi con OP grandi fanno un uso migliore dei PO
Efficacia delle norme di estensione rispetto agli obiettivi dell'OCM nel settore degli ortofrutticoli	Scarsa

Fonte: Agrosynergie (2008)

I valutatori hanno giudicato lo schema dei programmi operativi poco efficiente, in quanto complesso e costoso da attuare per gli operatori, a causa della gestione decentrata e delle difficoltà nell'interpretazione delle azioni ammissibili all'interno dei programmi operativi medesimi. Un altro aspetto poco efficiente della politica, rilevato dagli autori, è che i programmi operativi sono stati bene utilizzati solo dalle OP di dimensioni più grandi, a causa del meccanismo del cofinanziamento e dell'importo massimo del finanziamento comunitario

erogabile, legato alla dimensione della VPC. Gli autori hanno elogiato, comunque, il meccanismo del cofinanziamento, il cui fine è responsabilizzare le OP ad accrescere le risorse finanziarie disponibili.

Riguardo alla salvaguardia dell'ambiente, l'efficacia risulta di difficile valutazione, in quanto i metodi di produzione integrata sono molto poco uniformi tra un paese e l'altro.

La conclusione della valutazione restituisce uno scenario complessivamente fatto di luci e ombre, data la forte concentrazione degli operatori di mercato nella fase della distribuzione, la concentrazione dell'offerta a monte operata dalle OP, ad oggi non ha sortito gli effetti attesi, seppure in singoli casi le OP abbiano migliorato la posizione dei produttori e siano tesi a migliorarla ulteriormente.

I valutatori, raccomandando il mantenimento dei piani operativi, hanno obiettato la complessità dello strumento, rilevando che la riforma dell'OCM ortofrutta del 2007 non è stata funzionale alla semplificazione: permane, infatti, il problema del dover sostenere costi elevati per l'adozione di pratiche rispettose dell'ambiente e per il miglioramento della competitività. E' stato visto come necessario incrementare il grado di organizzazione del settore ortofrutticolo, fine al quale era orientata per l'appunto la riforma del 2007, grazie all'introduzione di azioni di coordinamento tra le organizzazioni di produttori e l'incentivo all'organizzazione nelle regioni in cui l'offerta è più dispersa. A tale scopo la riforma prevedeva, infatti, l'aumento della quota di finanziamento comunitario fino al 60% in caso di creazione di AOP e di organizzazioni interprofessionali.

La disparità nel tasso di organizzazione a livello europeo deriva, in parte dalla decisione, avvenuta nel 2003 in 7 dei vecchi Stati membri¹ e nella maggior parte dei nuovi, di abbassare i criteri minimi per il riconoscimento delle OP in termini di numero di soci e di VPC. Tale decisione si è rivelata positiva per i nuovi Paesi dell'Unione, perché ha favorito l'aggregazione, mentre è stata nociva nei vecchi membri, perché ha agevolato la creazione di organizzazioni di piccole dimensioni.

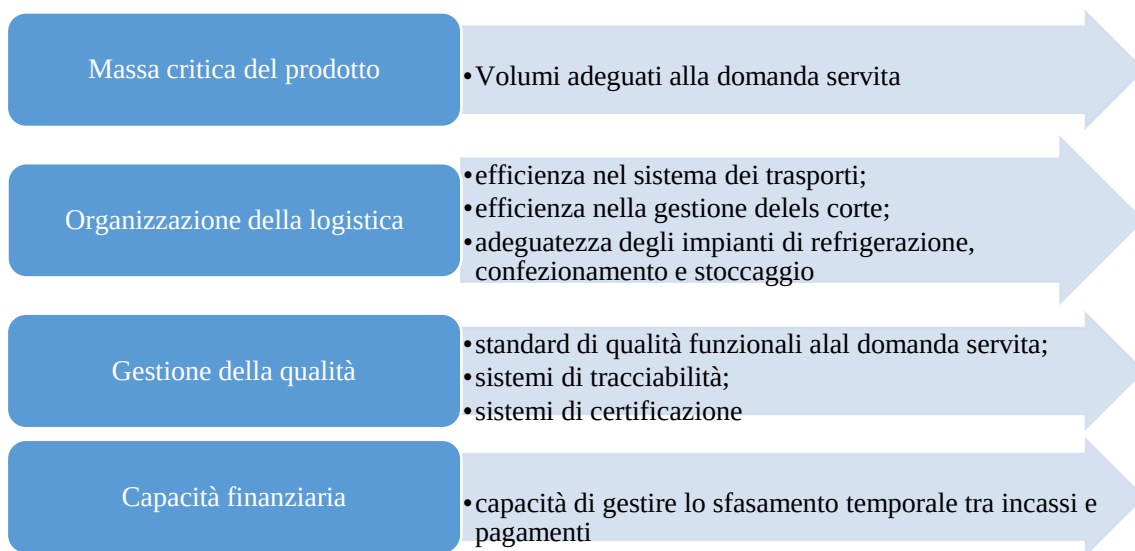
Il grado di organizzazione del sistema ortofrutticolo dipende, poi, da fattori strutturali - risulta più difficile laddove le imprese sono numerose e piccole - e da fattori legati all'attrattività delle OP - nel senso che i produttori sono incentivati ad aggregarsi in OP solo se hanno una garanzia

¹ Italia, Svezia, Portogallo, Belgio, Paesi Bassi, Italia, Grecia.

nei pagamenti e sono certi di vendere i propri prodotti; passa in secondo piano tutto ciò che è legato alla programmazione (prezzi e assistenza tecnica). Altri elementi che incentivano l'aggregazione delle imprese è legato a fattori storici e culturali, ad esempio in aree con una forte tradizione cooperativa le OP conseguono performance migliori; anche l'assenza di mercati di prossimità e l'importanza della GDO nell'area di riferimento risultano essere incentivi per l'aggregazione dell'offerta.

L'accorciamento della filiera e i rapporti diretti con la GDO vengono valutati come azioni positive e auspicabili, volte a far sì che venga trattenuta una quota maggiore di margine nel primo anello produttivo, che altrimenti andrebbe riconosciuta agli intermediari tradizionali. Il fenomeno dei rapporti diretti con la GDO implica però delle dimensioni minime, che garantiscano l'approvvigionamento sia in termini quantitativi sia di gamma offerta, ma solo poche OP a livello europeo possono garantire queste caratteristiche. Riguardo poi al prodotto, la relazione punta l'accento sulle azioni mirate al miglioramento della qualità e della sicurezza, svolte grazie allo sviluppo di disciplinari di produzione, sistemi di tracciabilità e certificazioni richieste dalla GDO (cfr. fig. 3.3.1).

Fig 3.3.1 – Fattori chiave determinanti la selezione dei fornitori da parte della GDO



Fonte: Agrosynergie (2008)

Passando in rassegna un altro studio sulla valutazione dell'operato delle OP ortofrutticole, emerge che nel 2007 solo il 33% della produzione europea risultava essere commercializzata attraverso le OP, pertanto gli obiettivi dell'OCM non possono essere considerati raggiunti,

sebbene tra i vari Paesi si riscontrino tassi di organizzazione diversi (Camanzi et al., 2010) (cfr. tab. 3.3.3).

Tab 3.3.3 – Numero di Organizzazioni dei Produttori, VPC e Tasso di Organizzazione

	Produzione ortofrutticola nazionale		OP		VPC		Tasso di organizzazione	
	2007 (mln €)	var. % 07/00	2007 (n)	var. % 07/00	2007 (mln €)	var. % 07/00	2007 (%)	2000 (%)
Francia	6.094	10,8%	308	-8,5%	2.804	-9,2%	46,0%	56,1%
Italia	11.680	22,5%	265	116,9%	4.135	71,2%	35,4%	25,3%
Spagna	15.000	48,7%	631	23,8%	5.445	56,6%	36,3%	34,5%
UE 27	53.315	43,1%	1553	21,6%	17.679	39,9%	33,2%	33,9%

Fonte: Camanzi et al. (2010)

Le OP italiane sono quelle con una dimensione media più elevata: 15,6 milioni di euro contro i 9,10 e gli 8,6 milioni di euro delle OP Francesi e Spagnole.

Nel contesto storico-culturale di ciascun Paese va ravvisata la maggiore o minore propensione all'associazionismo, che in pratica deriva dalla storica presenza o meno di sistemi cooperativi, nelle caratteristiche strutturali delle imprese, nella scarsa attrattività esercitata in alcuni casi dalle OP in termini di garanzia di acquisto, di pagamento, di prezzo e di servizi, e nei differenti gradi di sviluppo del sistema distributivo, nonché nell'efficienze degli organismi gestori degli aspetti amministrativi dell'OCM.

Inoltre, gli studiosi mettono in guardia sui casi di sovrapposizione tra gli strumenti dell'OCM e gli altri strumenti di politica comunitaria, quali i fondi strutturali e i programmi di sviluppo rurale, che in alcuni casi possono essere considerati dagli operatori più facilmente accessibili, riducendo l'attrattività dell'aggregazione.

Anche in riferimento all'accesso a canali distributivi differenziati, gli studiosi rilevano una scarsa capacità delle OP in tal senso: l'ingrosso e il passaggio per le Centrali d'acquisto, infatti, rappresentano una quota largamente preponderante rispetto ad altri canali (il 54% in Francia, il 52% in Italia e il 35% in Spagna); segue un rapporto diretto con i punti vendita della Distribuzione Moderna, canale nel quale primeggia la Spagna con il 23% della VPC, seguita dall'Italia in seconda posizione (18%) e quindi dalla Francia (17%) (Camanzi et al. 2009). A tal proposito è doveroso sottolineare che il passaggio per le Centrali di acquisto è in molti casi un passaggio imprescindibile per far pervenire i propri prodotti all'interno dei punti vendita della GDO, pertanto sarebbe

interessante analizzare, qualora i dati fossero disponibili, l'incidenza della VPC dell'ingrosso e quella delle Centrali di acquisto separatamente.

Riguardo al coinvolgimento finanziario dei soci, l'Italia presenta la quota più elevata pari al 3,9% della VPC (cfr. tab. 3.3.4).

Tab 3.3.4 – Diffusione dei Piani Operativi e quota di cofinanziamento (2007)

	OP con Piano Operativo (n)	VPC interessata dai Piani Operativi (€)	Cofinanziamento dei soci/VPC (%)
Francia	89%	91%	2,3%
Italia	87%	95%	3,9%
Spagna	77%	63%	1,4%

Fonte: Camanzi et al. (2010)

Le azioni dei programmi operativi europei risultano rivolte prevalentemente ad interventi sulla produzione (46% degli investimenti totali del Fondo di esercizio) e molto meno sul rafforzamento della posizione dei produttori nella filiera, sulle attività di marketing e sulla stabilizzazione dei prezzi, come già ampiamente detto (cfr. tab. 3.3.5). A tale proposito, sarebbero auspicabili strategie di coordinamento verticale con la distribuzione, al fine di fidelizzare il rapporto e migliorare l'accesso al mercato.

Tab 3.3.5 – Ripartizione delle spese previste dai programmi operativi per misure

		Francia		Italia		Spagna	
		000€	%	000€	%	000€	%
Totale		140.897	100%	132.190	100%	164.277	100%
Produzione	Totale	70.826	50%	52.351	40%	62.397	38%
	Misure tecniche	56.697	40%	25.250	19%	55.633	34%
	Servizi di formazione, ricerca	2.940	2%	2.853	2%	1.328	1%
	Misure ambientali	11.189	8%	24.248	18%	5.435	3%
	Totale	49.010	35%	54.417	41%	71.841	44%
Posta-raccolta e commercializzazione	Misure tecniche	25.398	15%	37.215	28%	43.804	27%
	Attività promozionali	8.833	6%	9.435	7%	6.983	4%
	Misure ambientali	14.779	10%	7.767	6%	21.054	13%

Fonte: Camanzi et al. (2010)

Nel novembre del 2012 è stata pubblicata la “Valutazione della Strategia nazionale sui programmi operativi delle organizzazioni di produttori ortofrutticoli”, svolta da ISMEA su mandato del Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali e riferita al periodo 2008-2011, che rivela che oltre il 40% del VPC ortofrutticola nazionale viene esitata attraverso il sistema delle OP, al quale aderiscono 87.000 imprese, che rappresentano il 18,7% del totale di quelle del censimento del 2010 (ISMEA, MIPAAF, 2012). Riguardo alla dimensione media aziendale, nel rapporto si rileva che nel caso di aziende ortofrutticole associate alle OP questa sia nettamente superiore rispetto al dato nazionale: oltre 4 ettari, contro i 2 della media italiana. Nel complesso il sistema annovera 277 OP e 13 AOP, numerosità che è rimasta sostanzialmente stabile nel periodo analizzato (2007-2011). Sono state riscontrate alcune differenze a livello territoriale: a Nord cresce il numero di OP, al Centro resta per lo più stabile, al Sud si riduce, probabilmente per effetto del disaccoppiamento degli aiuti alla trasformazione, che ha causato una minore attrattività dell’associazionismo (cfr. tab. 3.3.6).

Tab. 3.3.6 - Consistenza regionale delle OP (situazione al 31 dicembre di ogni anno)

	numero					%				
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
Piemonte	6	6	6	6	6	2,2%	2,2%	2,2%	2,1%	2,2%
Valle d'Aosta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lombardia	16	16	17	17	21	5,8%	5,7%	6,2%	6,0%	7,6%
Bolzano	3	3	3	3	3	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%
Trento	5	4	4	4	4	1,8%	1,4%	1,5%	1,4%	1,4%
Veneto	16	17	17	18	19	5,8%	6,1%	6,2%	6,4%	6,9%
Friuli-Venezia Giulia	2	2	2	2	2	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%
Liguria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Emilia-Romagna	22	25	26	26	25	8,0%	9,0%	9,5%	9,2%	9,0%
Toscana	2	3	3	3	3	0,7%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%
Umbria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Marche	7	7	6	6	4	2,5%	2,5%	2,2%	2,1%	1,4%
Lazio	30	32	34	35	34	10,9%	11,5%	12,4%	12,4%	12,3%
Abruzzo	13	12	13	12	11	4,7%	4,3%	4,7%	4,3%	4,0%
Molise	2	2	2	1	1	0,7%	0,7%	0,7%	0,4%	0,4%
Campania	22	21	22	26	26	8,0%	7,5%	8,0%	9,2%	9,4%
Puglia	25	28	28	28	31	9,1%	10,0%	10,2%	9,9%	11,2%
Basilicata	11	11	10	8	7	4,0%	3,9%	3,6%	2,8%	2,5%
Calabria	30	29	22	22	23	10,9%	10,4%	8,0%	7,8%	8,3%
Sicilia	57	52	51	55	45	20,7%	18,6%	18,6%	19,5%	16,2%
Sardegna	7	9	8	10	12	2,5%	3,2%	2,9%	3,5%	4,3%
Totale Italia	276	279	274	282	277	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Nord-Ovest	22	22	23	23	27	8,0%	7,9%	8,4%	8,2%	9,7%
Nord-Est	48	51	52	53	53	17,4%	18,3%	19,0%	18,8%	19,1%
Centro	39	42	43	44	41	14,1%	15,1%	15,7%	15,6%	14,8%
Sud	103	103	97	97	99	37,3%	36,9%	35,4%	34,4%	35,7%
Isole	64	61	59	65	57	23,2%	21,9%	21,5%	23,0%	20,6%

Fonte: ISMEA, MIPAAF (2012)

Ancora una volta si riscontra un dualismo tra il Nord e il Sud del Paese: il Mezzogiorno detiene il 56% delle OP, ma solo il 21% del numero di produttori associati e un numero medio di associati per OP pari a 100. Questo è dovuto in primo luogo alla diffusione delle coltivazioni ortofrutticole al Sud, ma anche ad una loro maggiore frammentazione, rispetto ad altre aree del Paese; al contrario, il Nord conta il 29% delle OP, ma ben il 73% del numero di produttori ortofrutticoli associati e una numerosità media di soci per OP pari a 800. Dal rapporto ISMEA emerge che nei quattro anni analizzati l'attenzione delle OP si è concentrata su quattro misure, di natura spiccatamente imprenditoriale, che hanno assorbito più del 90% della dotazione complessiva dei programmi operativi tra il 2008 e il 2011. Si tratta delle azioni intese a migliorare la qualità dei prodotti, di quelle mirate a salvaguardare l'ambiente, di quelle volte al miglioramento delle condizioni di commercializzazione e infine di quelle della pianificazione della produzione. In particolare emerge lo scarso impatto delle misure "sistemiche" atte alla prevenzione e gestione delle crisi, dato che alle stesse è stata data una scarsa attenzione e che mediamente hanno intercettato il 7-8% delle risorse; anche le misure finalizzate alla ricerca e produzione sperimentale, alla formazione, nonché ad accrescere il ricorso alla consulenza hanno avuto un impatto molto limitato, intorno all'1%. Le imprese di fatto preferiscono ricorrere alle misure del PSR per finanziare questi interventi.

Il bilancio complessivo della relazione è comunque positivo riguardo soprattutto alla capacità di utilizzare i fondi europei disponibili, di aumentare la competitività della produzione nazionale, di accrescere il livello di aggregazione dei produttori e di migliorare le prestazioni ambientali.

In merito al primo aspetto, l'indice della capacità di spesa, cioè il rapporto tra l'aiuto erogato e il valore della produzione commercializzata dalle OP, nel periodo 2008-2011, varia dal 4% al 4,3%, sfiorando quasi il livello massimo del 4,6%. Tale indice raggiunge i livelli maggiori nelle OP con VPC oltre i 50 milioni di euro e valori minimi tra le OP con VPC inferiore ai 10 milioni, dimostrando una correlazione tra capacità di spesa e dimensione dell'OP. L'efficienza finanziaria del sistema è, inoltre, comprovata dal rapporto tra fondo di esercizio rendicontato e approvato che si è aggirato, nei quattro anni analizzati, tra il 94,5 e il 100%.

Riguardo poi alla capacità di promozione della competitività, la relazione rileva che il sistema delle OP evidenzia un'evoluzione più dinamica rispetto all'andamento generale del settore ortofrutticolo nazionale. Infatti, rispetto al 2007, la VPC ha guadagnato circa il 9% nel 2010 e

nel 2011 addirittura il 15%, contrariamente al valore della produzione nazionale, che è rimasto per lo più stazionario nei quattro anni analizzati. Questi risultati hanno sancito un incremento del peso delle OP ortofrutticole sul settore, sia in termini di volumi commercializzati (dal 44% del 2007, al 46% del 2011), sia di valore (dal 39% al 42%). Altro aspetto interessante emerso dalla valutazione è stata la crescita del valore unitario dei prodotti conferiti dai soci, dovuta ad un orientamento della produzione verso prodotti di qualità (biologici, con marchi a Denominazione di Origine o con elevati livello di servizio).

Rispetto al processo di aggregazione dell'offerta all'interno del sistema OP, la relazione rileva ancora un alto livello di frammentazione a causa di un numero troppo elevato di organizzazioni, spesso di dimensioni ancora ridotte.

Riguardo, invece, la capacità di migliorare le prestazioni ambientali, l'azione delle OP è stata considerata buona, grazie alla promozione, nei programmi operativi, di metodi produttivi rispettosi dell'ambiente come la produzione integrata e altre azioni volte al risparmio idrico, alla riduzione delle emissioni e al miglioramento della gestione dei rifiuti. Infine, l'incidenza finanziaria delle azioni ambientali dei programmi operativi è progressivamente aumentata nel corso dei quattro anni considerati, attestandosi al 26,2% nel 2011.

Tra le raccomandazioni e le indicazioni contenute nella Relazione finale spicca quella di differenziare gli strumenti della nuova OCM, indirizzando i piani operativi, dunque l'operato delle OP, verso le azioni spiccatamente imprenditoriali e attuando le azioni "sistemiche" attraverso altri canali, come programmi comunitari o locali da attuare tramite idonei strumenti innovativi e le misure del PSR. Un altro rimedio allo scarso utilizzo di azioni sistemiche, consigliato dai valutatori, consiste nella modulazione del finanziamento, che preveda un aiuto maggiore per gli interventi di previsione e gestione delle crisi o ricerca e innovazione.

La valutazione raccomanda anche un migliore e più stringente coordinamento tra gli strumenti della Strategia nazionale e gli altri strumenti di programmazione nazionali e regionali (pagamenti diretti e sviluppo rurale), per evitare sovrapposizioni, confusioni e promuovere un effetto moltiplicativo dei diversi fondi. La proposta di un aumento del numero minimo dei soci viene visto con favore dai valutatori al fine di accrescere l'aggregazione, favorendo la costituzione di OP di dimensioni maggiori.

4. La metodologia: l'analisi *input-output* e la catena del valore ISMEA

Il presente capitolo ha lo scopo di illustrare la metodologia utilizzata nella seguente ricerca, la catena del Valore ISMEA.

La catena del valore ISMEA suddivide il valore della spesa delle famiglie indirizzata ai consumi di un bene o servizio tra tutti gli agenti economici che direttamente o indirettamente hanno contribuito a realizzare il bene o servizio in oggetto. La realizzazione di ogni prodotto da parte di una branca avviene tramite l'utilizzo di materie prime e semi lavorati provenienti da altre branche che entrano nel processo produttivo della branca in questione come beni intermedi.

Il risultato del modello, come si chiarirà più avanti nella trattazione, è quello di attribuire ad ogni branca produttiva il suo valore aggiunto (dato dalla remunerazione del lavoro e dal capitale impiegato); diversamente, il valore dei beni intermedi utilizzati nel processo produttivo di quella branca, ossia la spesa sostenuta per il loro acquisto, viene riallocata alle branche fornitrici, non entrando nel valore della branca in oggetto.

La catena del valore ISMEA si basa sull'analisi *input-output* o analisi delle interdipendenze strutturali, introdotta nello studio dei fenomeni economici nella seconda metà degli anni '30 da Wassily Leontief.

Entrando nel merito dell'architettura del presente capitolo, il primo paragrafo viene dedicato ad una breve introduzione al modello di Leontief e alle sue assunzioni di base; il secondo paragrafo illustrerà brevemente la struttura delle tavole *input-output* o tavole intersettoriali ISMEA del sistema agroalimentare italiano; il terzo paragrafo è dedicato alla spiegazione dei passaggi del processo per la scomposizione del valore operato dal modello.

4.1 Introduzione all'analisi *input-output* e al modello di Leontief

Le tavole *input-output* (IOT) sono molto utilizzate nella letteratura economica, grazie alla loro duplice valenza di strumento contabile, utile a rilevare le interconnessioni e la modalità di organizzazione di un sistema complesso, e di strumento di analisi, che si presta a fare simulazioni e previsioni di possibili scenari.

Le tavole, introdotte per la prima volta nel 1941 da Wassily Leontief, sono matrici quadrate che rappresentano le interrelazioni tra i vari settori di un sistema economico, mostrando quali e quanti beni e servizi prodotti (*output*) da ciascun settore sono utilizzati da altri come *input* nei loro processi produttivi (Leontief, 1941).

I presupposti teorici del modello di Leontief sono che:

- La domanda si adegua all'offerta sulla base delle tecnologie di produzione e non dei prezzi;
- I prezzi dipendono dai costi unitari dei fattori, non dalle quantità scambiate;
- Non esistono economie di scala (ipotesi di tecnologia lineare);
- Non vi è alcun limite alla capacità produttiva del sistema;
- Non esistono economie di scopo (omogeneità delle produzioni);
- I coefficienti sono stabili nel tempo (almeno fino ad un cambiamento nella tecnologia);
- La domanda finale è esogena.

Queste basi lo distinguono dal modello di equilibrio economico generale, nel quale vengono considerate le interrelazioni presenti nel complesso dell'economia e nei singoli mercati tra quantità e prezzi (Guarini e Tassinari, 1995).

Nella pratica, la tavola *input-output* (IOT) riproduce i flussi di beni e servizi di una economia in una tavola a doppia entrata che nelle celle della riga di testa riporta gli operatori che impiegano tali beni e servizi e in quelle della fiancata i produttori degli stessi.

La IOT, chiamata anche tavola intersettoriale, risulta composta da tre sezioni: la matrice degli impieghi intermedi, quella degli impieghi finali e quella delle risorse primarie (o dei costi primari) (cfr. Fig. n 4.1).

La prima è una matrice quadrata simmetrica e rappresenta l'interscambio di flussi di beni e servizi intermedi provenienti dalle branche produttrici (letta nel senso delle righe) diretti verso le branche utilizzatrici (letta nel senso delle colonne) che li impiegano come *input* dei loro processi. Un flusso letto nel senso delle righe, dunque, rappresenta l'ammontare dei beni e servizi prodotti dalla branca che si trova in fiancata affluiti e impiegati dalla branca indicata in testata. Lo stesso flusso letto nel senso delle colonne rappresenta un flusso intermedio, in quanto indica il costo sostenuto dalla branca in testata per acquistare e impiegare nella produzione i beni e servizi prodotti dalla branca in fiancata.

La matrice degli impieghi finali riporta, invece, i flussi di beni e servizi che dalle imprese passano ai settori finali, quindi quelli che vanno ai consumi pubblici e privati, alla formazione di capitale e alla domanda estera.

La matrice delle risorse primarie, infine, contiene le righe intestate al valore aggiunto e alle sue componenti: salari e stipendi, interessi, dividendi, profitti, rendite e ammortamenti.

Negli anni '60 Richard Stone, nell'ambito del suo lavoro sulla contabilità nazionale, ha introdotto un'importante innovazione, le matrici rettangolari dedicate alle risorse ed ai relativi impieghi, che, oltre a fornire informazioni di rilevante interesse, consentono di costruire poi matrici quadrate di tipo Leontief (Stone, 1961). Le tavole delle risorse (*Supply*) e degli impieghi (*Use*), nel complesso SUTs (*Supply and Use tables*), per la loro importanza, sono state recepite dal manuale dei conti SEC95, che ha previsto che i conti nazionali vengano derivati da uno schema intersettoriale (Eurostat, 1996). Dunque, periodicamente l'ISTAT rilascia il quadro intersettoriale di Contabilità nazionale, che consiste delle tavole delle risorse (*Supply*) e degli impieghi (*Use*) e delle tavole simmetriche, derivate dalle prime.

Per un approfondimento sulla struttura delle SUTs e sulla procedura di trasformazione in tavole simmetriche si rimanda all'appendice 1.

Fig. 4.1 - Schema semplificato di tavola input-output a n branche produttive

Fig. 4.1 - Schema semplificato di tavola input-output a n branche produttive													
Branche di origine \ Branche di impiego			Branche produttive					Settori finali				TOTALE IMPIEGHI	
		1	...	j	...	n	Totale branche produttive	Consumi	Formazione di capitale	Esportazioni	Totale		
Branche produttive	1	p	x_{11}	...	x_{1j}	...	x_{1n}	$\sum x_{1j} = x_{1.}$	C_1	ΔK_1	E_1	D_1	X_1
		m	m_{11}	...	m_{1j}	...	m_{1n}	$\sum m_{1j} = m_{1.}$	C_1^m	ΔK_1^m	E_1^m	D_1^m	M_1
		T	u_{11}	...	u_{1j}	...	u_{1n}	$\sum u_{1j} = u_{1.}$	C_1^t	ΔK_1^t	E_1^t	D_1^t	tX_1
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	
	i	p	x_{i1}	...	x_{ij}	...	x_{in}	$\sum x_{ij} = x_{i.}$	C_i	ΔK_i	E_i	D_i	X_i
		m	m_{i1}	...	m_{ij}	...	m_{in}	$\sum m_{ij} = m_{i.}$	C_i^m	ΔK_i^m	E_i^m	D_i^m	M_i
		T	u_{i1}	...	u_{ij}	...	u_{in}	$\sum u_{ij} = x_{i.}$	C_i^t	ΔK_i^t	E_i^t	D_i^t	tX_i
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	
	n	p	x_{n1}	...	x_{nj}	...	x_{nn}	$\sum x_{nj} = x_{n.}$	C_n	ΔK_n	E_n	D_n	X_n
		m	m_{n1}	...	m_{nj}	...	m_{nn}	$\sum m_{nj} = m_{n.}$	C_n^m	ΔK_n^m	E_n^m	D_n^m	M_n
		T	u_{n1}	...	u_{nj}	...	u_{nn}	$\sum u_{nj} = u_{n.}$	C_n^t	ΔK_n^t	E_n^t	D_n^t	tX_n
	Totale costi intermedi	p	$\sum x_{i1} = x_{.1}$	...	$\sum x_{ij} = x_{.j}$	...	$\sum x_{in} = x_{.n}$	$x_{..}$	$\sum C_j = C$	$\sum \Delta K_{nj} = \Delta K$	$\sum E_j = E$	$\sum D_j = D$	$\sum X_j = X$
		m	$\sum m_{i1} = m_{.1}$	...	$\sum m_{ij} = m_{.j}$	...	$\sum m_{in} = m_{.n}$	$m_{..}$	$\sum C_j^m = C^m$	$\sum \Delta K_j^m = \Delta K^m$	$\sum E_j^m = E^m$	$\sum D_j^m = D^m$	$\sum M_j = M$
		T	$\sum u_{i1} = u_{.1}$	...	$\sum u_{ij} = u_{.j}$	...	$\sum u_{in} = u_{.n}$	$u_{..}$	$\sum C_j^t = C^t$	$\sum \Delta K_j^t = \Delta K^t$	$\sum E_j^t = E^t$	$\sum D_j^t = D^t$	$\sum tX_j = tX$
	Valore aggiunto			Y_1	...	Y_j	...	Y_n	$\sum Y_j = PIL$				
	Produzione vendibile			X_1	...	X_j	...	X_n	$\sum X_j = X$				
Importazioni			M_1	...	M_j	...	M_n	$\sum M_j = M$					
TOTALE RISORSE			tX_1	...	tX_j	...	tX_n	$\sum tX_j = tX$					

Fonte: adattato da Guarini e Tassinari (1995) e da Alvaro (1999)

4.2 La struttura delle tavole intersettoriali ISMEA del sistema agroalimentare italiano

La necessità di approfondire le interrelazioni all'interno del settore agroalimentare e la constatazione che nelle tavole di contabilità nazionale diffuse dall'Istat il settore agroalimentare non venga esplicitato, nel 1978 ha portato l'allora IRVAM (Istituto per le Ricerche e le Informazioni di Mercato e la Valorizzazione della Produzione Agricola), attuale ISMEA, all'elaborazione delle tavole intersettoriali del sistema agroalimentare italiano (IOT ISMEA).

I prodotti elaborati dall'Istituto sono stati dapprima le tavole *input-output* del sistema agroalimentare per gli anni 1978 e 1985 (IRVAM, 1978, 1985); in seguito, nel 1997 l'ISMEA, ha pubblicato una tavola intersettoriale maggiormente articolata riferita ai dati contabili del 1995 (ISMEA, 1997).

Le tavole prodotte nelle diverse edizioni si pongono quali strumenti ausiliari e complementari a quelle di contabilità nazionale di fonte ISTAT, consentendo un *focus* sulle branche dell'agricoltura e dell'industria alimentare. Più nel dettaglio, esse consentono di indagare approfonditamente i flussi e le relazioni tra il settore dell'agroalimentare e i settori ad esso connessi, oltre che analizzare la ripartizione del valore e i margini lungo le diverse filiere.

Nello specifico, le tavole sono state utilizzate per diverse elaborazioni:

- Analisi delle attivazioni e dei flussi di formazione e destinazione delle risorse disponibili, dell'integrazione verticale e orizzontale e dei costi intermedi (ISMEA, 1998; ISMEA, 2009);
- Estensione della tavola intersettoriale in una *account matrix* (SAM) all'interno della quale ci si focalizza sulle famiglie agricole, articolate in diverse tipologie (ISMEA, 2005);
- Elaborazione di un modello di equilibrio generale applicato per il sistema agroalimentare italiano, il cosiddetto MEG-ISMEA (ISMEA, 2004; Finizia et al., 2005);
- Analisi della catena del valore, cioè della ripartizione del valore di un prodotto tra gli attori economici che entrano a far parte della filiera produttiva (ISMEA, 2008; ISMEA, 2013; ISMEA, 2014).

Già dal 1995, al fine di ricostruire con maggiore dettaglio le singole produzioni all'interno di ciascuna branca d'interesse, sono stati utilizzati micro dati reperiti a livello aziendale e stime, che sono stati inseriti, come si vedrà meglio in seguito, all'interno dei dati macroeconomici².

Con l'ingresso in contabilità nazionale del SECS95, nel 2003 è stato eseguito un aggiornamento del sistema delle IOT ISMEA, in ragione delle importanti novità introdotte dal nuovo sistema, *in primis* le SUTs³.

La principale novità introdotta dal SEC95 ha riguardato il concetto di branca, intesa come attività economica fondata da una produzione principale e da eventuali produzioni secondarie ed ausiliarie. Questo aspetto è particolarmente interessante perché tale fenomeno è molto ricorrente in agricoltura e consente di poter analizzare e monitorare nel tempo il grado di specializzazione delle aziende e l'importanza delle attività secondarie (ISMEA, 2009).

La tavola del 2011, utilizzata nel seguente lavoro, è stata elaborata ad un livello di dettaglio superiore, sia per quanto riguarda le branche agroalimentari, sia quelle non agroalimentari ma che hanno un legame più spinto con esse, al fine di avere uno strumento utilizzabile anche in altri contesti, ovunque si renda necessaria la conoscenza della struttura del sistema produttivo con particolare dettaglio sui settori agroalimentari⁴.

La IOT ISMEA dell'agroalimentare italiano è stata costruita, dunque, a partire dalle tavole delle risorse e degli impieghi dell'economia italiana provenienti dalla contabilità nazionale ISTAT, dalle quali sono stati estratti i dati relativi alle branche dell'agricoltura, dell'industria alimentare, della pesca e tutte quelle con un maggior legame con l'agroalimentare, integrandoli con un dettaglio più spinto di informazioni provenienti dalle statistiche ufficiali nazionali ed internazionali. La tavola simmetrica, o la matrice degli impieghi intermedi risultante, presenta 58 righe x 58 colonne, corrispondenti ad altrettante branche; le matrici degli impieghi finali e delle risorse primarie seguono lo stesso schema di una matrice generica.

È stata costruita una tavola simmetrica “prodotto x prodotto”⁵, che indica le relazioni tecnologiche tra prodotti, ovvero l'ammontare di prodotti necessari per la produzione di ciascun

² La tavola del 1995 è stata costruita con un dettaglio di 23 branche per l'agricoltura e la zootecnia, una per la pesca e acquacoltura e 13 per l'industria alimentare.

³ La tavola del 2003 è stata costruita con un dettaglio di 31 branche per l'agricoltura e la zootecnia, una per la pesca e acquacoltura e 10 per l'industria alimentare.

⁴ Per il dettaglio delle sottobranche si rimanda all'allegato 2.

⁵ Una tavola simmetrica “branca x branca” indica le relazioni interindustriali, quindi per ciascuna branca, l'impiego di prodotti provenienti da altre branche, a prescindere dal fatto che essi siano prodotti a titolo principale o secondario.

prodotto indipendentemente dalla branca di provenienza. Se non esistessero produzioni secondarie, non esisterebbero distinzioni tra branche e prodotti, pertanto le matrici “branca x branca” e “prodotto x prodotto” coinciderebbero. Data l’esistenza dei produzioni secondarie nasce la necessità di riallocarle sulla base di due ipotesi alternative: la “tecnologia di branca” e la “tecnologia di prodotto”. Nel caso della IOT ISMEA è stata considerata la prima assunzione, in base alla quale ogni branca ha una stessa struttura di *input* per tutti i prodotti fabbricati, a titolo principale o secondario (ISMEA, 2009). Con tale accorgimento si assume, quindi, che ciascuna branca utilizzi la stessa tecnologia per tutte le sue produzioni, anche per le secondarie. Al contrario, l’assunzione della tecnologia di prodotto suppone che la struttura di *input* della tecnologia che produce un prodotto, sia identica a prescindere dalla branca in cui tale bene venga generato (Mantegazza, Pascarella, 2006).

Coerentemente con le tavole ISTAT, le classificazioni utilizzate per le tavole del sistema agroalimentare italiano ISMEA, sono state, per le branche l’ATECO 2007, per i prodotti la CPA 2008.

Per ottenere la IOT ISMEA aggiornata al 2011 si è partiti, come già anticipato, dalle SUTs ISTAT aggiornate al 2010, proiettandole al 2011, grazie all’elaborazione dei dati su produzione, valore aggiunto, scambi con l’estero, struttura dei costi, spesa per consumi, ecc. al 2011.

Anche in questo caso, come per la costruzione delle versioni precedenti, i dati di base utilizzati per le branche del settore agricolo sono stati i micro dati dell’indagine RICA-REA⁶, quelli del Censimento dell’Agricoltura del 2010, quelli della produzione ai prezzi di base ISTAT ed EUROSTAT. Inoltre, riguardo alla struttura dei costi, per la maggior parte delle coltivazioni indagate, sono stati utilizzati i dati provenienti dalla rete di rilevazione dei costi colturali dell’ISMEA.

Riguardo ai dati sulle produzioni dell’industria alimentare si è fatto ricorso ai dati provenienti dalla rilevazione annuale della produzione industriale (PRODCOM)⁷. Le informazioni sul

⁶ La RICA-REA è un’indagine campionaria conoscitiva nata nel 2003 con il protocollo d’intesa INEA, ISTAT e le Regioni e Province autonome, che fondeva l’indagine condotta dall’ISTAT sui Risultati economici delle aziende agricole (REA) e la Rilevazione della rete contabile agricola (RICA) tradizionalmente condotta dall’INEA. Il principale obiettivo della RICA-REA è quello di indagare la struttura dei costi della totalità delle produzioni per ogni singola azienda agricola.

⁷ L’indagine PRODCOM dell’ISTAT rileva le statistiche annuali sulla produzione industriale elaborate secondo metodi, definizioni e classificazioni armonizzati a livello comunitario. La rilevazione avviene su tutte le unità produttive locali delle imprese industriali con almeno 20 addetti e su un campione rappresentativo delle imprese di dimensioni inferiori. Le informazioni restituite dall’indagine consistono nei livelli di produzione, espressi in volume e valore, dettagliati per voce merceologica.

commercio estero sono state invece reperite dalla rilevazione ufficiale ISTAT. Mentre, per quanto riguarda i dati sulla domanda finale, sono stati utilizzati i dati di fonte ISTAT sulla spesa delle famiglie, integrati con i dati provenienti dal *Panel Famiglie GfK-Eurisko* sui consumi domestici delle famiglie italiane⁸.

4.3 Le relazioni nella IOT e la scomposizione del valore nella catena del Valore ISMEA

Analogamente ad una tavola simmetrica generica, anche nella IOT ISMEA, la lettura dei flussi nel senso delle righe indica la produzione delle branche secondo la destinazione della stessa, la lettura nel senso delle colonne indica il processo di formazione delle risorse e la struttura dei costi di produzione. Tali concetti possono essere agevolmente tradotti in tre equazioni che rappresentano il cuore del sistema contabile *input-output*.

La prima è la cosiddetta **equazione di bilancio**:

$$[1] \quad \sum_{j=1}^n x_{ij} + D_i = X_i$$

La relazione indica che la somma del flusso di beni e servizi prodotto da una generica branca i e impiegato dalla branca j (x_{ij}) e del flusso di beni e servizi prodotti dalla branca i impiegato dai settori finali (D_i) è uguale alla produzione totale della branca i (X_i).

La seconda rappresenta l'**equazione dei costi**:

$$[2] \quad \sum_{i=1}^n x_{ij} + \sum_{j=1}^n m_{ij} + Y_j = X_j$$

La relazione dei costi indica che il flusso di beni e servizi prodotti dalla branca i impiegati dalla branca j (x_{ij}), quello dell'import originato dalla branca i impiegato dalla branca j (m_{ij}) sommati al valore aggiunto della branca j (Y_j) danno origine alla produzione totale della branca j (X_j).

Combinando, per una generica branca n , considerata allo stesso tempo branca di origine e branca di destinazione, l'equazione di bilancio con l'equazione dei costi, è possibile ottenere l'**equazione di equilibrio**:

⁸ Il Panel Famiglie GfK-Eurisko si basa su rilevazioni di acquisto a cadenza settimanale effettuate da un campione di 8000 famiglie rappresentativo dell'universo delle famiglie italiane, selezionate secondo le principali variabili socio-demografiche.

$$[3] \quad x_{n.} + D_n = x_{.n} + Y_n$$

Quest'ultima esprime l'uguaglianza tra impieghi intermedi e finali della branca n (primo membro) desumibili leggendo la tavola nel senso delle righe, e valore della produzione della medesima branca (secondo membro) ottenibile leggendo la tavola nel senso delle colonne.

Considerando le importazioni è possibile ottenere analogamente l'equazione di bilancio:

$$[4] \quad m_{n.} + D_n^m = M_n$$

Ma la somma delle risorse di produzione interna ed estera fornisce le risorse totali, pertanto si può ottenere un'ulteriore relazione:

$$[5] \quad u_{n.} + D_1^t = u_{.n} + M_n + Y_n$$

La suddetta equazione rappresenta il conto di equilibrio di beni e servizi per una generica branca k . Considerando ciascuna branca del sistema economico, è possibile ricavare il **conto di equilibrio di beni e servizi**:

$$[6] \quad \sum_{k=1}^n u_{k.} + \sum_{k=1}^n D_k = \sum_{k=1}^n u_{.k} + \sum_{k=1}^n m_{.k} + \sum_{k=1}^n Y_k$$

Ipotizzando che in ciascuna attività produttiva il livello di *input* assorbito, sia strettamente proporzionale al livello di *output* conseguibile, detta **ipotesi di tecnologia lineare**, è possibile calcolare i coefficienti di spesa di ciascuna branca:

$$[7] \quad a_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j}$$

La suddetta identità indica quanto, in termini monetari, della produzione della branca i viene impiegato per realizzare una unità monetaria della branca j , indicando, dunque, il fabbisogno diretto dei beni e servizi di produzione interna della branca i per ogni unità di produzione della branca j .

Ad ogni tavola *input-output* con n branche produttive corrisponde, dunque, una matrice dei coefficienti di spesa. Se letta nel senso delle colonne, la matrice indica la struttura dei costi intermedi per unità di produzione della branca, cioè indipendentemente dal livello produttivo della branca in questione.

[12]

[13]

[14]

in cui $\mathbf{I}$ consiste nella matrice unità, $\mathbf{A}$ nella matrice dei coefficienti di spesa a_{ij} , $\mathbf{X}$ nel vettore colonna della produzione totale e $\mathbf{D}$ nel vettore colonna della domanda finale.

[15]

La $(I - A)^{-1}$ consiste nella matrice inversa di Leontief e assume un significato diverso rispetto alla matrice dei coefficienti di spesa **A**.

75

Al contrario, ciascun coefficiente α_{ij} ($i, j = 1, 2, \dots, n$) della matrice inversa $(I - A)^{-1}$, detta **matrice dei coefficienti di fabbisogno diretto e indiretto degli input di produzione interna** o **matrice dei coefficienti di attivazione** rappresenta l'ammontare complessivo di beni e servizi che la branca di riga deve produrre per soddisfare la domanda finale unitaria della branca di colonna. Segue che in ciascuna colonna della matrice inversa si fa riferimento l'ammontare complessivo di beni e servizi che direttamente e indirettamente sono richiesti dalla branca, indicata in testata, a tutte le altre branche per soddisfare una unità monetaria della propria domanda finale.

Generalizzando occorre risolvere il seguente sistema:

$$[16] \quad \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ \dots \\ X_i \\ \dots \\ X_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \alpha_{11} & \alpha_{12} & \dots & \alpha_{1j} & \dots & \alpha_{1n} \\ \alpha_{21} & \alpha_{22} & \dots & \alpha_{2j} & \dots & \alpha_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \alpha_{i1} & \alpha_{i2} & \dots & \alpha_{ij} & \dots & \alpha_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \alpha_{n1} & \alpha_{n2} & \dots & \alpha_{nj} & \dots & \alpha_{nn} \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} D_1 \\ D_2 \\ \dots \\ D_i \\ \dots \\ D_n \end{bmatrix}$$

Ricavando la produzione X_i della branca i :

$$[17] \quad X_i = \alpha_{i1}D_1 + \alpha_{i2}D_2 + \dots + \alpha_{ij}D_j + \dots + \alpha_{in}D_n$$

Oppure:

$$[18] \quad X_i = \sum_{j=1}^n \alpha_{ij} D_j$$

La produzione di una branca è una combinazione lineare degli elementi della domanda finale e dei coefficienti della matrice inversa relativi alla branca in oggetto.

Il coefficiente α_{ij} rappresenta l'aumento della produzione che occorre realizzare nella branca i per poter aumentare di una unità la domanda finale dei beni e servizi prodotti dalla branca j . Sfruttando il concetto di derivata, esso può essere rappresentato come segue:

$$[19] \quad \frac{\partial X_i}{\partial D_j} = \alpha_{ij}$$

Secondo l'assunzione di Leontief in base alla quale i coefficienti sono stabili nel tempo almeno fino a un cambiamento nella tecnologia di produzione, si possono determinare i livelli di produzione delle branche intermedie in funzione della domanda finale e dei coefficienti di

spesa. Tale proprietà è di notevole rilevanza, in quanto, una possibile applicazione del modello di Leontief consiste nel fare analisi previsionali, ipotizzando il livello della domanda finale.

Oltre a determinare i livelli di produzione delle branche intermedie in funzione della domanda finale e dei coefficienti di spesa, è possibile anche esprimere le voci del valore aggiunto in funzione delle domande finali delle branche produttive.

Per fare ciò il primo passo consiste nel calcolare i coefficienti delle risorse primarie o del valore aggiunto dalla matrice delle risorse primarie:

$$[20] \quad \vartheta_j = \frac{Y_j}{X_j}$$

Tale coefficiente rappresenta l'ammontare dei costi primari che la branca j sostiene per ottenere una unità di produzione. Anche nel caso dei coefficienti delle risorse primarie è possibile ottenere una matrice, detta **matrice dei coefficienti di fabbisogno diretto delle risorse primarie**, che analogamente a quella da cui deriva, non sarà quadrata, bensì rettangolare, di ordine $r \times n$ (dove r rappresenta il numero di componenti in cui è scomponibile il valore aggiunto). Essa fornisce per ciascuna risorsa primaria la quota utilizzata dalle diverse branche produttive. Letta in verticale indica gli *input* primari per unità di prodotto impiegati in ciascuna attività di produzione.

$$[21] \quad B = \begin{bmatrix} \vartheta_1^w & \dots & \vartheta_j^w & \dots & \vartheta_n^w \\ \vartheta_1^s & \dots & \vartheta_j^s & \dots & \vartheta_n^s \\ \vartheta_1^k & \dots & \vartheta_j^k & \dots & \vartheta_n^k \\ \vartheta_1^d & \dots & \vartheta_j^d & \dots & \vartheta_n^d \\ \vartheta_1^t & \dots & \vartheta_j^t & \dots & \vartheta_n^t \end{bmatrix}$$

Dalla [20] è poi possibile esprimere il valore aggiunto Y_j in funzione della produzione X_j :

$$[22] \quad Y_j = \vartheta_j X_j$$

Combinando la [15] e la [22] si ottiene:

$$[23] \quad Y_j = \vartheta_j (I - A)^{-1} D$$

Moltiplicando le r righe della matrice **B** e le n colonne della matrice inversa di Leontief, si ottiene la **matrice dei coefficienti di fabbisogno diretto e indiretto degli input delle risorse primarie H**.

$$[24] \quad H = \begin{bmatrix} \gamma_1^w & \dots & \gamma_j^w & \dots & \gamma_n^w \\ \gamma_1^s & \dots & \gamma_j^s & \dots & \gamma_n^s \\ \gamma_1^k & \dots & \gamma_j^k & \dots & \gamma_n^k \\ \gamma_1^d & \dots & \gamma_j^d & \dots & \gamma_n^d \\ \gamma_1^t & \dots & \gamma_j^t & \dots & \gamma_n^t \end{bmatrix}$$

Quest'ultima permette di calcolare ciascuna delle voci di valore aggiunto in funzione delle domande finali rivolte alle branche produttive. Pertanto i coefficienti ottenuti indicano l'aumento di ciascuna voce del valore aggiunto per branca, corrispondente ad un aumento unitario della domanda della branca considerata.

5. Il caso di studio: le filiere del radicchio lungo tardivo e del radicchio rosso di Treviso tardivo IGP

L'applicazione del modello presentato nel capitolo 4 ambisce a ricostruire i flussi e a ripartire la spesa finale sostenuta dai consumatori per un prodotto, tra tutti gli attori della filiera, che direttamente o indirettamente, partecipano al processo di produzione. Come ampiamente descritto, si tratta di uno strumento che, partendo da dati di filiera "micro" (produzione, costi, prezzi alle diverse fasi) consente di passare ad una ripartizione "macro" del valore.

Nel presente capitolo si affronterà l'applicazione empirica di questo modello alla filiera di un prodotto ortofrutticolo, anzi a due versioni del prodotto: la convenzionale e la corrispondente certificata. Tale operazione rappresenta un passaggio fondamentale per capire l'effettiva capacità dello strumento di calcolare la ripartizione del valore aggiunto tra i diversi attori della filiera e soprattutto poter fare delle comparazioni tra diverse modalità di organizzazione (filiera corte, lunghe, con OP, con grossisti) e diversi sistemi di qualificazione dell'offerta (prodotto certificato e non).

Per raggiungere questi obiettivi l'applicazione empirica è stata organizzata in cinque parti, che costituiscono anche la struttura di questo capitolo (cfr. fig. 5.1). Nel primo paragrafo si descrive e si argomenta la scelta del caso di studio, che si focalizza sulla valutazione e la comparazione della distribuzione del valore aggiunto in diverse forme di organizzazione delle filiere del radicchio. Il secondo è invece dedicato alla descrizione delle filiere dei due prodotti, quindi alla ricostruzione dei flussi di prodotto avviata grazie alla messa a sistema di dati di fonte ISMEA, Regione Veneto e Veneto Agricoltura. Il terzo paragrafo verte sui principali risultati della catena del valore applicata al radicchio lungo tardivo e al corrispondente prodotto certificato. La parte successiva illustra i risultati di due simulazioni della catena del valore ISMEA, applicata alle filiere delle due tipologie di prodotto, resesi necessarie al fine di poter comparare le *performance* in termini di ripartizione del valore aggiunto delle filiere in cui l'intermediario principale è costituito da una OP o viceversa da un grossista. L'ultima parte si occupa della discussione dei risultati, emersi sia dall'analisi della catena del valore, sia dalle simulazioni.

L'analisi della catena del valore ISMEA della filiera del radicchio lungo tardivo e del corrispondente prodotto certificato è stata implementata con dati del 2011, in base alla versione delle tavole intersettoriali dell'agroalimentare italiano più aggiornata.

Fig. 5.1 – Le fasi dell'applicazione empirica



5.1 La scelta del caso di studio

Data la complessità del settore ortofrutticolo, derivante dall'eterogeneità dei prodotti e dai differenti gradi di organizzazione delle filiere che esso include, si è scelto di applicare la catena del valore ISMEA ad un prodotto specifico. Questa strada è stata inoltre agevolata dal modello utilizzato, che basandosi sulle tavole intersettoriali dell'agroalimentare italiano ISMEA, consente uno studio di prodotto o di filiera. La scelta è ricaduta sul settore degli ortaggi perché, come ampiamente descritto dall'indagine condotta dall'*Antitrust*, soffre più di quello della frutta di una estrema polverizzazione dell'offerta agricola (AGCM, 2007). Inoltre, a differenza del settore della frutta, quello degli ortaggi, probabilmente proprio a causa della complessità strutturale, è stato interessato da meno numerose analisi di stampo economico.

Tra le varie tipologie di radicchio si è optato di focalizzare l'analisi sul radicchio lungo tardivo detto anche "spadone" e sulla corrispondente varietà certificata, il Radicchio rosso di Treviso IGP tardivo per una serie di motivazioni.

Innanzitutto, in ragione della qualità dei dati disponibili, con l'obiettivo di pervenire a stime attendibili su costi colturali, volumi prodotti e scambiati e prezzi alle varie fasi. La qualità di questo processo è stata favorita dal fatto che la produzione del radicchio lungo tardivo, e ovviamente del corrispondente prodotto certificato, è territorialmente concentrata, essendo una peculiarità esclusiva della Regione Veneto, in particolare della provincia di Treviso. Le altre varietà di radicchio, quello oblungo e, in particolar modo, il lungo precoce e il tondo, sono presenti in maniera massiccia in altre aree del Paese, come le Marche, l'Abruzzo, l'Emilia Romagna e il Lazio. In termini di volumi complessivi risulta essere senz'altro più importante la varietà di radicchio tondo, ma sarebbe stato difficile qualsiasi ragionamento su questo prodotto, oltre che per la dispersione della produzione sul territorio, anche in ragione del fatto che buona parte di esso viene impiegato nelle preparazioni di IV gamma, dunque sarebbe stato molto più complesso attribuire correttamente la quota parte di prezzo al consumo (cfr. tab. 5.1.1 e fig. 5.1.1).

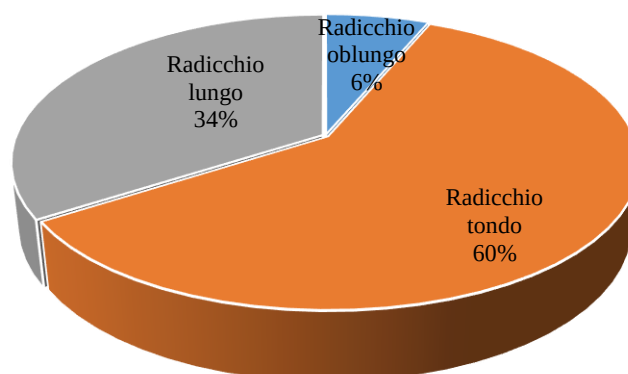
Tab. 5.1.1– Produzione totale (t) e Superficie totale (ha) delle varie tipologie di radicchio in Veneto (2006-2013)

	Produzione totale (t)							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Radicchio tondo	5.435	4.266	4.301	4.413	4.622	4.459	4.324	5.119
Radicchio lungo (precoce e tardivo)	2.193	1.622	1.509	1.544	1.533	1.507	1.486	1.866
Radicchio oblungo	1.209	1.198	1.142	1.154	1.074	1.049	977	1.175
Radicchio variegato	790	780	746	785	563	554	531	636
Altri Radicchi	275	156	157	210	214	228	219	266

	Superficie totale (ha)							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Radicchio tondo	90.444	70.858	69.087	70.276	71.548	72.836	65.570	72.050
Radicchio lungo (precoce e tardivo)	21.616	15.239	13.565	13.727	13.467	13.573	12.125	13.703
Radicchio oblungo	15.182	12.164	11.541	12.048	10.619	10.942	9.835	11.201
Radicchio variegato	6.147	5.259	4.972	5.293	6.636	6.876	6.821	6.532
Altri Radicchi	4.288	1.629	1.575	1.739	1.697	1.645	1.481	1.731

Fonte: Regione Veneto – Veneto Agricoltura

Fig. 5.1.1 – Quote % delle varie tipologie di radicchi sul totale prodotto in Italia nel 2011



Fonte: ns stime su dati Istat, Regione Veneto – Veneto Agricoltura

La scelta di ricostruire la catena del valore del radicchio lungo tardivo è stata avvalorata anche dal fatto che tra i radicchi certificati, il Radicchio rosso di Treviso tardivo IGP è la tipologia il cui peso è superiore rispetto alle altre, sia in termini di volumi, sia di valore, sebbene, come verrà illustrato più avanti nella discussione, si tratti di valori contenuti (cfr. tab. 5.1.2).

Tab. 5.1.2 – Produzione totale (t) delle varie tipologie di radicchi certificati (2009-2012)

Denominazione	Tonnellate			
	2009	2010	2011	2012
Radicchio di Chioggia	35	58	76	75
Radicchio di Verona	34	87	28	55
Radicchio Rosso di Treviso	546	512	500	521
Radicchio Variegato di Castelfranco	117	201	189	110
Totale radicchi certificati	733	858	793	761
Denominazione	Quote %			
	2009	2010	2011	2012
Radicchio di Chioggia	5%	7%	10%	10%
Radicchio di Verona	5%	10%	4%	7%
Radicchio Rosso di Treviso	75%	60%	63%	68%
Radicchio Variegato di Castelfranco	16%	23%	24%	15%
Totale radicchi certificati	100%	100%	100%	100%

Fonte: Osservatorio ISMEA-Qualivita

Prima di procedere alla descrizione dei flussi, occorre fare una breve ma necessaria premessa sulle caratteristiche delle due versioni di prodotto indagate in questo studio.

Innanzitutto, il radicchio lungo tardivo o *spadone* è un ortaggio coltivato in pieno campo e, contrariamente alla *cultivar precoce* (che viene coltivata anche in altre regioni d'Italia) è interessato da operazioni di raccolta e successive lavorazioni, atte ad assicurare le caratteristiche distintive al prodotto, molto complesse e laboriose.

Va rilevato che la complessità delle lavorazioni si ha sia che si tratti di prodotto certificato, sia di non certificato; ovviamente, nel caso in cui un produttore decida di fregiarsi del marchio IGP, dovrà tener conto di ulteriori costi dettati dal sistema di certificazione, oltre che di alcune prescrizioni del disciplinare di produzione, che risulta molto restrittivo (cfr. tab. 5.1.3).

I terreni ideali per questa varietà di radicchio devono essere freschi, profondi, ben drenati, e non eccessivamente ricchi di elementi nutritivi, soprattutto di azoto, ed a reazione non alcalina. In particolar modo, le zone ideali di coltivazione presentano terreni argillosi sabbiosi, di origine alluvionale in stato di decalcificazione e con un clima contraddistinto da stagioni estive abbastanza piovose e con temperature massime contenute, mentre quelle autunnali devono essere asciutte e quelle invernali con freddo precoce e con temperature minime fino a meno 8/10 gradi °C. caratteristiche queste, riscontrate tutte nell'areale produttivo veneto che quindi ben si presta alla produzione di tale tipologia ortiva.

L'avvio della produzione del radicchio lungo tardivo può avvenire con la semina o con il trapianto in estate, le operazioni di raccolta si effettuano solitamente a partire da novembre e comunque dopo che la coltura abbia subito almeno due brinate, per favorire la colorazione rossa.

Il processo di lavorazione post-raccolta del radicchio lungo tardivo si avvia con la fase di **pre-forzatura**, che consiste nel pulire le piante raccolte con il fittone, cioè l'apparato radicale bianco, dalle foglie più esterne e dalla terra rimasta aderente alla radice. In seguito, vengono formati dei mazzi di 20-30 cespi, in alternativa, i cespi vengono collocati in gabbie di plastica retinate o traforate. I mazzi o le gabbie vengono poi allineati sul terreno in solchi protetti con tunnel, al fine di evitare eccessiva umidità in caso di pioggia o di scioglimento di brinate notturne.

La seconda fase del post-raccolta del radicchio lungo tardivo consiste nella **forzatura-imbianchimento**, operazione fondamentale per produrre le caratteristiche organolettiche, merceologiche ed estetiche del prodotto. Questa fase consiste nel porre i cespi, in posizione

verticale fino al colletto, in ambiente buio e in ampie vasche di acqua di falda per un periodo di circa 25 giorni. Grazie alla bassa temperatura dell'acqua (circa 13 °C costanti) i cespi producono nuove foglie prive di pigmenti clorofilliani per l'assenza di luce. Queste mettono in evidenza la colorazione rosso intensa della lamina fogliare, perdono la consistenza fibrosa e assumendo croccantezza ed il sapore tipicamente amarognolo. Trascorso il periodo necessario all'imbianchimento, i cespi vengono posti in un ambiente con temperatura costante di 18/20 °C su strati di sabbia o di altro materiale inattivo in grado di assorbire l'umidità per far sì che i germogli raggiungano la completa maturazione.

A questo punto il radicchio è pronto per la fase di **toilettatura**, durante la quale i cespi vengono liberati dai legacci o dalle cassette, dalle foglie deteriorate, fino ad arrivare ad un germoglio con le tipiche caratteristiche del prodotto. A questo punto il fittone viene scortecciato, tagliato e reso di dimensioni proporzionali al cespo. L'ultimo atto della toilettatura consiste nel collocare i radicchi in grandi recipienti con acqua corrente, al fine di lavarli e confezionarli. Data l'elevata deperibilità del prodotto, le operazioni svolte durante questa fase vengono effettuate poco prima dell'effettiva immissione sul mercato del prodotto.

Tab. 5.1.3 – Le prescrizioni del disciplinare di produzione del radicchio rosso di Treviso tardivo

Zona da produzione	24 comuni delle province di Treviso, Venezia, Padova
Semina	1 giugno – 31 luglio
Trapianto	entro 31 agosto
Raccolta	Dopo 11 novembre, o comunque dopo almeno due brinate
Densità d'impianto	6/8 piantine per mq
Produzione massima consentita	9 tonnellate per ha
Fase della pre-forzatura	Se il prodotto viene raccolto in mazzi, questi devono contenere 20-30 cespi per un massimo di 10-12 kg di peso, se viene raccolto in gabbie, ognuna di queste deve contenere al massimo 20 kg di prodotto. Il colletto di tutti i cespi deve essere della stessa altezza e non può superare i 15 cm. I mazzi devono essere posti in solchi di 20 cm e coperti con tunnel.
Fase della forzatura-imbianchimento	I mazzi o le gabbie devono restare nelle vasche al buio per al massimo 25 giorni a una temperatura costante di 13° C. in seguito devono essere posti su

	sabbia o altro materiale sterile a una temperatura costante di 18-20° C.
Fase della tolettatura	Il fittone deve essere al massimo di 6 cm. Ogni cespo può avere un peso variabile tra 100-400 gr e deve avere un'altezza compresa tra 15-25 cm escluso il fittone.
Confezionamento	Sono consentite cassette di dimensioni 30x50 cm o 30x40 cm con al massimo 5 kg di prodotto; 40x60 con al massimo 7,5 kg; confezioni di dimensioni diverse, purché il peso contenuto non ecceda i 2 kg. Ogni confezione deve essere chiusa da un sigillo che riporta il logo del consorzio.

5.2 Le due filiere: la ricostruzione dei flussi di prodotto in termini di volumi e di prezzi

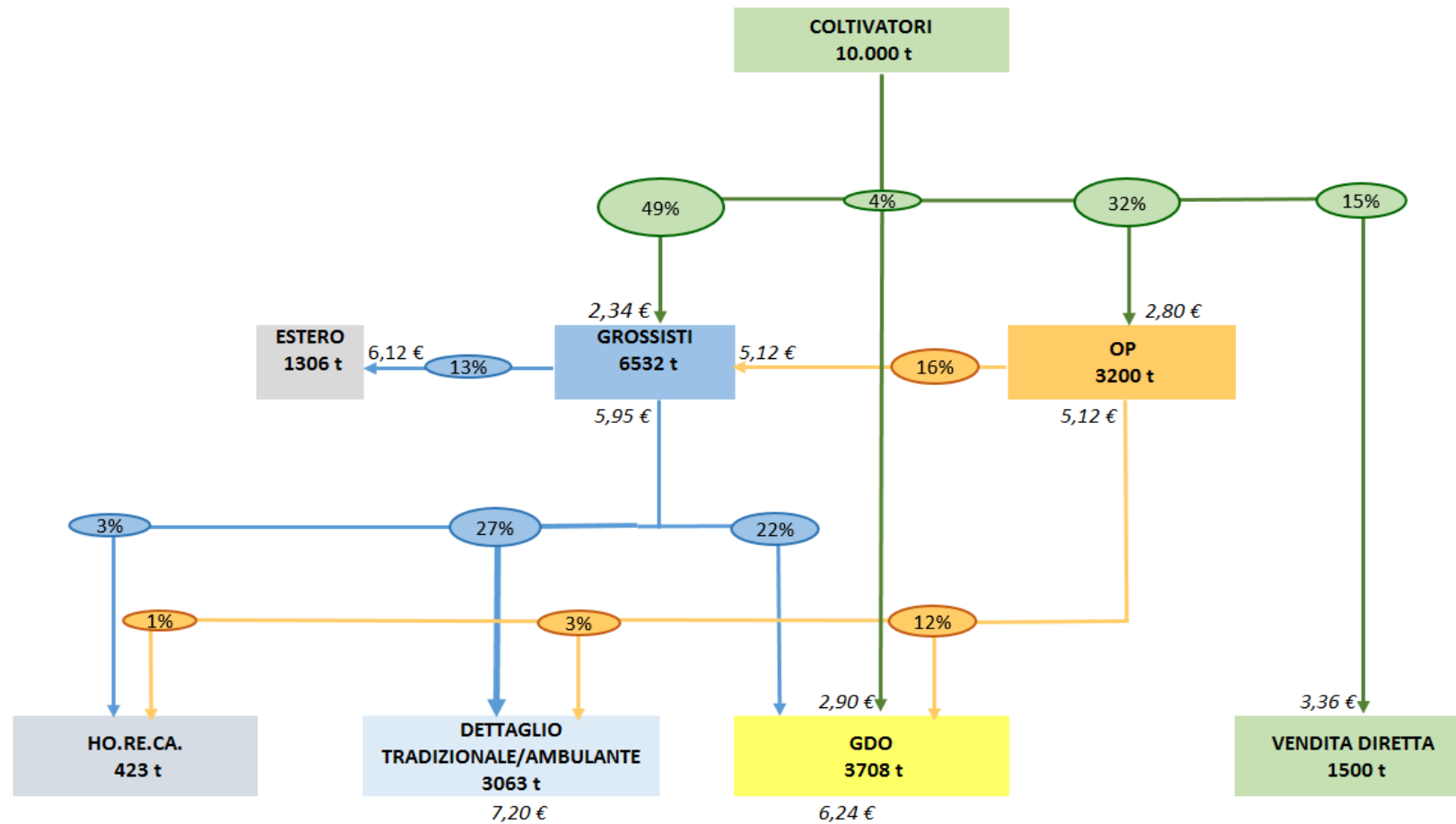
Per ricostruire i flussi di prodotto si è partiti da dati di fonte ISMEA, ISTAT, Regione Veneto e Veneto Agricoltura. Laddove i dati sono risultati carenti, si è proceduto ad integrarli con informazioni provenienti da interviste telefoniche e interviste in profondità, somministrate a produttori agricoli associati ad OP e non, a grossisti operanti dentro e fuori mercato, a rappresentanti delle OP e ad esperti del settore orticolo veneto.

Nel 2011 le quantità di radicchio lungo tardivo prodotte sono state pari a 10.000 tonnellate (cfr. fig. 5.2.1). Di queste, una quota rilevante, quasi la metà, è passata per mano di grossisti, operanti fuori o dentro i mercati all'ingrosso, un terzo è stato esitato attraverso le OP, il 15% è stato venduto al consumatore finale tramite punti vendita aziendali, gruppi di acquisto solidale (GAS) o e-commerce; infine, il 4% è stato venduto direttamente dai produttori ad alcune catene della GDO locale veneta. L'ingrosso, dunque, si rivela un canale importante nella filiera del radicchio lungo tardivo. Inoltre, occorre precisare che in realtà la figura del "grossista" include soggetti eterogenei: commercianti che operano sia dentro sia fuori mercato; altri confezionatori/commercianti, che operano tra la fase di produzione e quella distributiva. Quando nel circuito distributivo sono presenti i grossisti è molto ricorrente parlare di filiera lunga, caratterizzata da molteplici passaggi intermedi del prodotto che deve essere immesso sul mercato al consumo. Nel caso della filiera esaminata, ad esempio, è usuale che un produttore venda il proprio prodotto ad un grossista del mercato all'ingrosso di Treviso; questi, a sua volta, rivende il prodotto ad un grossista privato fuori mercato, che poi si avvale di un altro

intermediario, per arrivare al dettaglio tradizionale o a quello ambulante e quindi al consumatore. Grazie a un sistema di ponderazione, nella formulazione dei prezzi medi di vendita dei grossisti si è tenuto conto di questi fenomeni molto ricorrenti nella filiera del radicchio lungo tardivo.

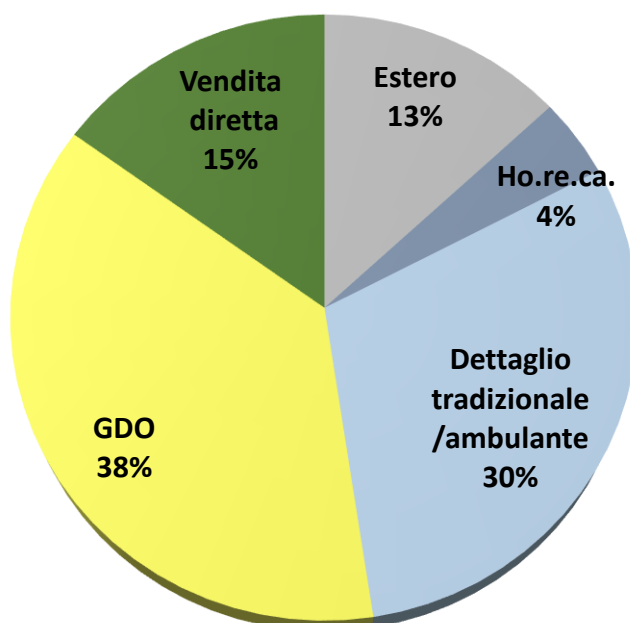
Altro aspetto che emerge dallo schema dei flussi è che le OP non vendono all'estero, ma si avvalgono di intermediari commerciali, alimentando, dunque, i molteplici passaggi di prodotto attraverso i grossisti.

Fig. 5.2.1 – Flussi di radicchio lungo tardivo nel 2011 (quantità in tonnellate, prezzi €/kg)



Fonte: ns elaborazioni su dati Regione Veneto – Veneto Agricoltura e ISMEA

Fig. 5.2.2 – I canale di vendita del radicchio lungo tardivo (anno 2011).



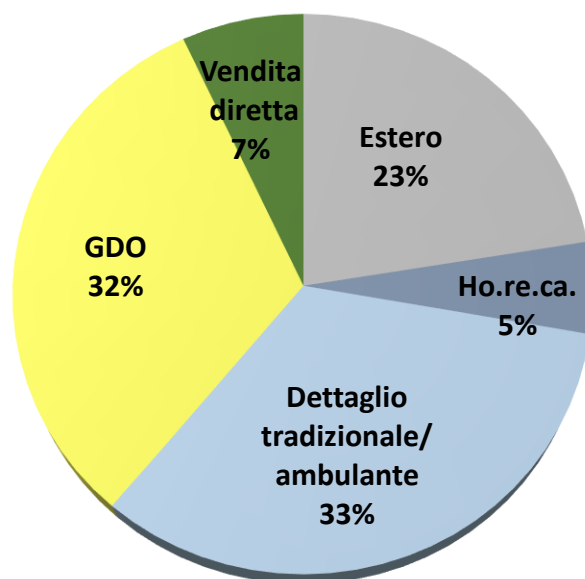
Fonte: ns elaborazioni su dati ISMEA, ISTAT, Regione Veneto – Veneto Agricoltura

Nel 2011, secondo i dati dell'Osservatorio ISMEA sulle produzioni DOP-IGP, sono state certificate 500 tonnellate di Radicchio rosso di Treviso IGP, solo il 3% delle quantità prodotte e certificabili nei comuni interessati dal disciplinare (Rossetto, 2014).

La scarsa tendenza a certificare il prodotto va ravvisata nel restrittivo disciplinare di produzione. I produttori ritengono, infatti, che il processo di lavorazione sia lungo e oneroso, con alte possibilità che il prodotto non sia conforme ai requisiti finali previsti per poter essere certificato. Conseguentemente, l'alto rischio di dover immettere sul mercato prodotto non certificato, nonostante siano state seguite le procedure previste dal disciplinare incentiva molti imprenditori a produrre ed immettere sul mercato radicchio convenzionale. Un secondo aspetto evidenziato dagli operatori veneti che scoraggia la certificazione, riguarda i canali commerciali. Le esigenze della lavorazione innalzano il costo di produzione e di conseguenza il prezzo di vendita, che dunque non risulta adeguato alle quotazioni della distribuzione moderna, che invece dedica una grande attenzione al rapporto qualità/prezzo (Rossetto 2014). Il prodotto a denominazione di origine, quindi, viene veicolato solo attraverso i canali che possono permettersi di proporre al consumatore un prodotto dal prezzo medio molto elevato, senza che questo penalizzi le transazioni in termini quantitativi (dettaglio specializzato, *export*). E la produzione del radicchio IGP è possibile solo per aziende molto specializzate e solide finanziariamente, orientate all'innovazione e all'investimento (Veneto Agricoltura, 2010).

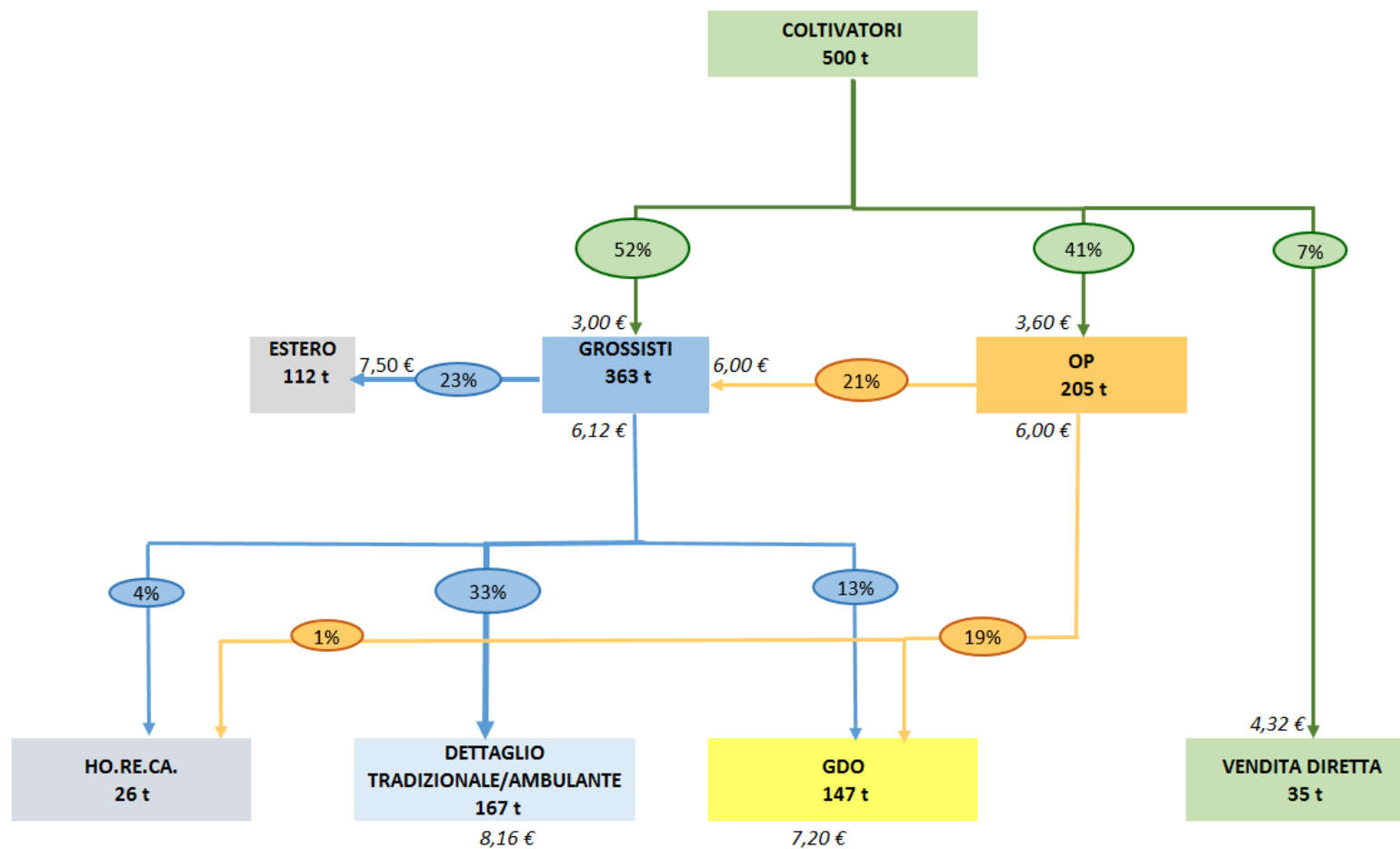
Va inoltre evidenziato un altro elemento della procedura di certificazione che rappresenta una reale criticità anche per i soggetti associati al consorzio: avviare o meno il prodotto alla certificazione non è una decisione che viene presa dal produttore (quantunque si sia attenuto fedelmente al disciplinare) bensì dall'intermediario che propenderà per il circuito di qualità o per quello convenzionale a seconda dell'andamento del mercato e delle caratteristiche intrinseche del prodotto. Quando il cliente sarà un grossista estero, o un grossista che vende prevalentemente presso negozi specializzati, ci saranno maggiori possibilità di certificare il prodotto. A ciò si aggiunga un'ulteriore complicazione, che risiede nel fatto che il prodotto certificato, secondo disciplinare, deve essere confezionato: questo comporta un costo aggiuntivo per il produttore o per l'intermediario, che si ripercuote sul prezzo proposto al consumatore finale. La GDO, inoltre, preferisce il prodotto non certificato, che valorizza eventualmente con il proprio marchio privato. Infine, va rilevato che mentre il prodotto certificato ha breve vita sul mercato (dicembre-marzo) il non certificato è disponibile per qualche mese in più, consentendo una maggiore continuità spesso ricercata dalla GDO.

Fig. 5.2.3 – I canali di vendita del Radicchio rosso di Treviso tardivo (anno 2011).



Fonte: ns elaborazioni su dati ISMEA, ISTAT, Regione Veneto – Veneto Agricoltura

Fig. 5.2.4 – Flussi di radicchio lungo tardivo nel 2011 (quantità in tonnellate, prezzi €/kg)



Fonte: ns elaborazioni su dati Regione Veneto – Veneto Agricoltura e ISMEA

5.3 I risultati della catena del valore ISMEA applicata alla filiera del radicchio lungo tardivo e al corrispondente prodotto certificato

L'analisi della catena del valore ISMEA sulla filiera del radicchio lungo tardivo e sul corrispondente prodotto certificato rivela, prima di tutto, che la quota di valore aggiunto che va alla fase della produzione è superiore rispetto a quella corrispondente della filiera agricola considerata nel suo complesso per la vendita di prodotti agricoli freschi, presentata nel primo capitolo.

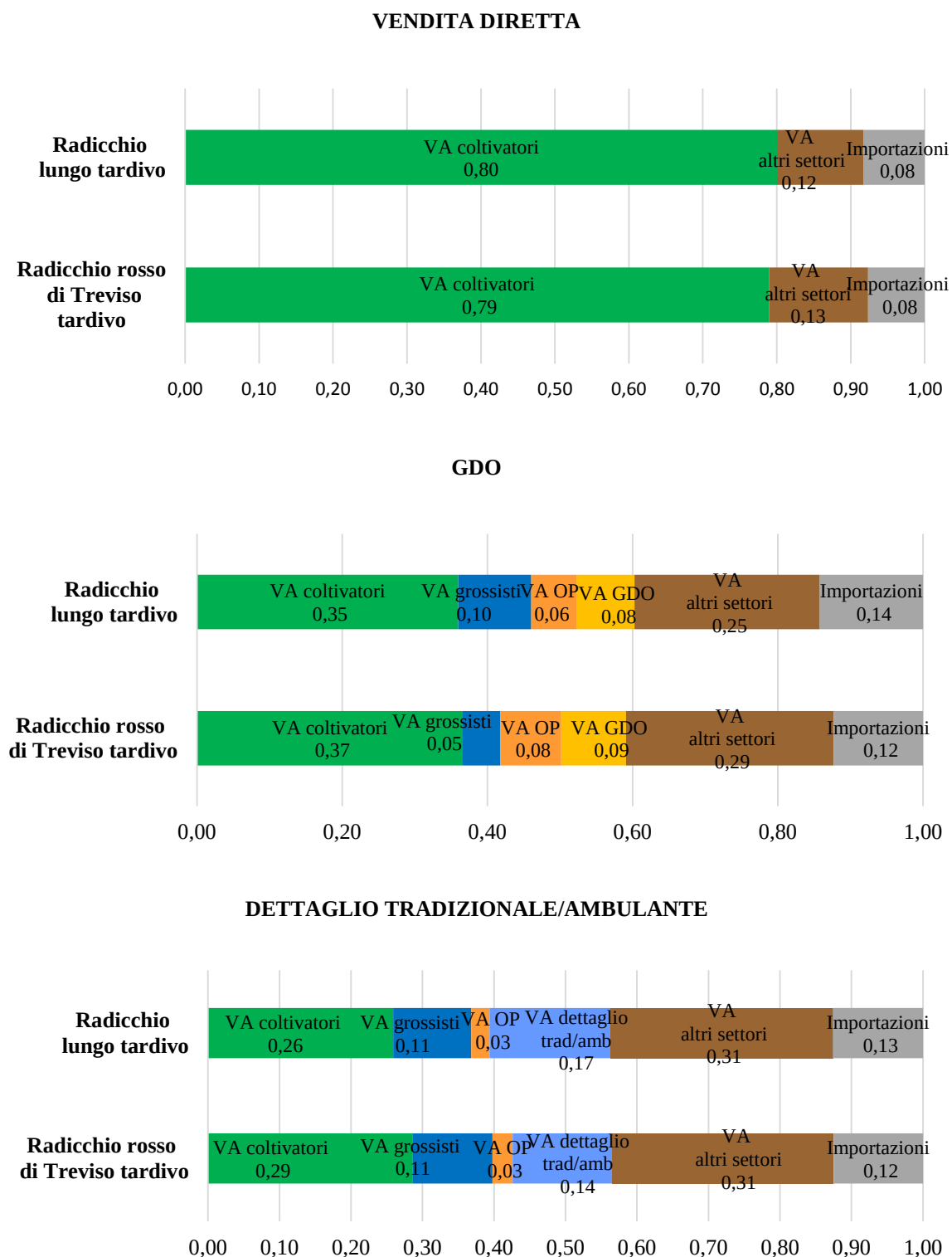
Difatti, dalla catena generale risulta che, considerato un euro di spesa del consumatore per un prodotto agricolo fresco, all'agricoltura spettano € 0,22 come remunerazione del valore aggiunto, mentre dal caso di studio in oggetto, risulta che mediamente la quota spettante ai coltivatori di radicchio sia compresa tra € 0,26 e 0,80 nel caso di prodotto convenzionale, tra 0,29 e 0,79 € nel caso del marchiato.

Non emergono differenze degne di attenzione nella remunerazione spettante al settore agricolo tra prodotto certificato e non.

Il valore aggiunto riconosciuto al produttore agricolo è correlato alla tipologia distributiva, come emerso anche nell'indagine *Antitrust* (AGCM, 2007): è maggiore nel caso di vendita diretta, medio nel caso della GDO e più basso nel caso del dettaglio tradizionale, quindi passando dalla filiera corta a quella lunga.

La vendita diretta si rivela, dunque, la modalità di distribuzione del prodotto più remunerativa per il produttore agricolo, ma va ricordato che tra i canali principali, si tratta del meno praticato, riguarda, infatti, il 15% dei volumi del radicchio non certificato e solo il 7% di quello certificato. Come ci si aspettava, l'intervento di intermediari tra produttori agricoli e consumatori, oltre a determinare che la spesa finale venga ripartita tra gli stessi attori che direttamente agiscono nel processo produttivo e distributivo, genera "l'attivazione" di altri settori. Questo è dovuto al ricorso, da parte degli intermediari, siano essi grossisti o OP, ad attività esterne di servizio, nell'espletare le loro funzioni di commercializzazione del prodotto.

Fig. 5.3.1 – I risultati della catena del valore ISMEA del radicchio lungo tardivo e del corrispondente prodotto certificato, per canale di vendita (anno 2011)



Fonte: ns elaborazioni su dati ISMEA, ISTAT, Regione Veneto – Veneto Agricoltura

Focalizzandosi poi sui canali non diretti, in particolare sul valore aggiunto spettante alla distribuzione intermedia e finale, emerge che quando il consumatore acquista il radicchio non certificato presso la distribuzione moderna, la quota di valore aggiunto inferiore viene assegnata alle OP, segue quella della GDO, poi quella dei grossisti, che si rivela la quota più elevata. Situazione leggermente diversa se il prodotto acquistato presenta il marchio IGP: in tal caso la percentuale che va a remunerare il valore aggiunto dei grossisti è quella più bassa, seguita da quella delle OP e da quella della GDO, che risultano più o meno allineate.

Quando il consumatore acquista il radicchio (certificato o convenzionale) presso i negozi tradizionali o presso gli ambulanti, la quota più elevata di valore aggiunto è quella che spetta proprio a questi ultimi, che applicano un ricarico consistente. A seguire si colloca la quota spettante ai grossisti, infine quella destinata alle OP, marginale come ci si aspettava, dato che i volumi che dalle OP transitano verso il dettaglio tradizionale sono molto bassi.

5.4 I risultati delle simulazioni della catena del valore ISMEA applicata al radicchio lungo tardivo e al corrispondente prodotto certificato

Come anticipato all'inizio del capitolo, al fine di verificare se la presenza dell'OP facilita una distribuzione più favorevole per il coltivatore del valore aggiunto nell'ambito della filiera del radicchio lungo tardivo, certificato o meno, si è deciso di utilizzare il modello della catena del valore ISMEA per due simulazioni: l'una ipotizza uno scenario in cui lungo la filiera è presente tra gli intermediari solo il grossista e non l'OP; l'altra, di converso, ipotizza lo scenario speculare caratterizzato dalla sola presenza dell'OP, in assenza della figura del grossista.

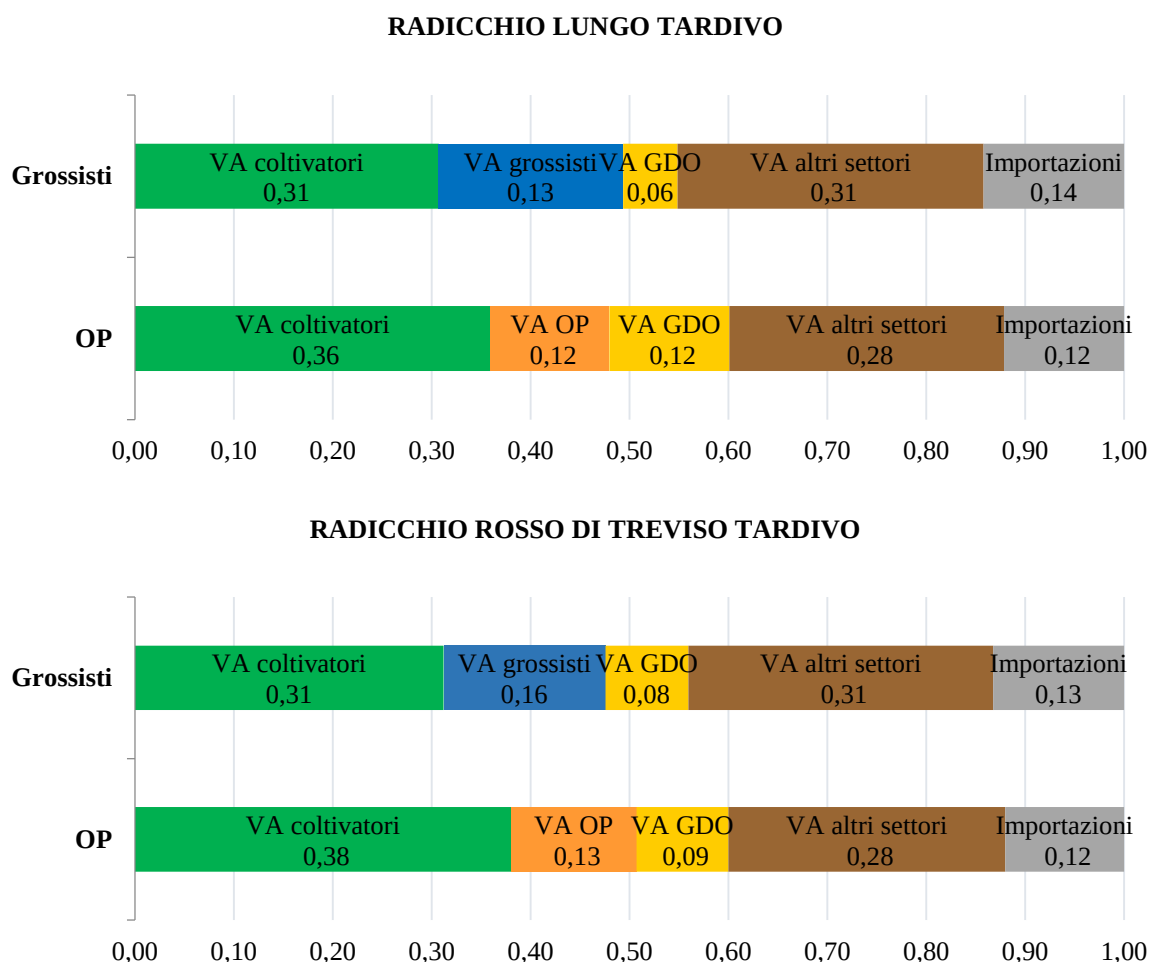
I risultati delle simulazioni evidenziano che nel caso in cui l'intermediario sia unicamente l'OP, il valore aggiunto dei coltivatori di radicchio è sempre maggiore di quello conseguito dagli stessi nello scenario in cui gli intermediari siano esclusivamente i grossisti.

Allo stesso tempo, i risultati evidenziano che, nel caso del prodotto non certificato acquistato dal consumatore presso la GDO o presso il dettaglio tradizionale, i grossisti, oltre a sottrarre una quota di valore aggiunto ai produttori agricoli, riescano in parte a ridimensionare il potere dei distributori finali, erodendo la quota del valore aggiunto di questi ultimi. Tale evenienza non si riscontra invece nel caso in cui il prodotto sia intermediato tramite un'OP.

Invero, in presenza di OP, il valore aggiunto agricolo è maggiore. Questa circostanza è determinata dal fatto che il prezzo riconosciuto al produttore è maggiore rispetto a quello di mercato (scopo mutualistico di un'impresa cooperativa).

Con segnata attenzione agli altri anelli della filiera (altri settori agricoli, industria, servizi, ecc...) si riscontra che il loro valore aggiunto è inferiore nel caso in cui sia un'OP ad intermediare il prodotto anziché un grossista, probabilmente per la capacità delle OP di “internalizzare” alcune delle attività delegate all'esterno nel caso in cui invece sia presente nella filiera un intermediario commerciale.

Fig. 5.4.1 – I risultati delle simulazioni della catena del valore ISMEA del radicchio lungo tardivo e del corrispondente prodotto certificato, prodotto acquistato presso la GDO (anno 2011)



Fonte: ns elaborazioni su dati ISMEA, ISTAT, Regione Veneto – Veneto Agricoltura

Come già sopra illustrato, quando nel circuito distributivo sono presenti i grossisti, è molto ricorrente parlare di filiera lunga, caratterizzata da molteplici passaggi intermedi del prodotto prima che venga immesso sul mercato al consumo. Il soggetto “grossista” include, infatti, profili di soggetti eterogenei: commercianti che operano sia dentro sia fuori il mercato all’ingrosso; altri confezionatori/commercianti, che operano tra la fase di produzione e quella distributiva. Nel caso della filiera del radicchio, ad esempio, è usuale che un produttore venda il proprio

prodotto ad un grossista del mercato all'ingrosso di Treviso; questi, a sua volta, rivende il prodotto ad un grossista privato fuori mercato, che poi si avvale di un altro intermediario, per arrivare al dettaglio tradizionale e quindi al consumatore.

Fig. 5.4.2 – I risultati delle simulazioni della catena del valore ISMEA del radicchio lungo tardivo e del corrispondente prodotto certificato, prodotto acquistato presso il dettaglio tradizionale (anno 2011)



Fonte: ns elaborazioni su dati ISMEA, ISTAT, Regione Veneto – Veneto Agricoltura

5.5 Discussione dei risultati

I risultati dell'analisi effettuata confermano l'affidabilità del modello costruito e l'attinenza del modello teorico al quadro concettuale di partenza. Di seguito verranno discusse in dettaglio le principali evidenze in relazione alle ipotesi formulate all'inizio.

La presenza dell'OP nella filiera ortofrutticola esaminata è premiante per il sistema agricolo e per il singolo produttore perché in presenza di OP, il valore aggiunto agricolo è superiore, rispetto a quando è presente il grossista. Inoltre, il valore aggiunto attribuito agli altri settori è inferiore nel caso di una filiera in cui l'intermediario principale sia l'OP, rispetto a quando

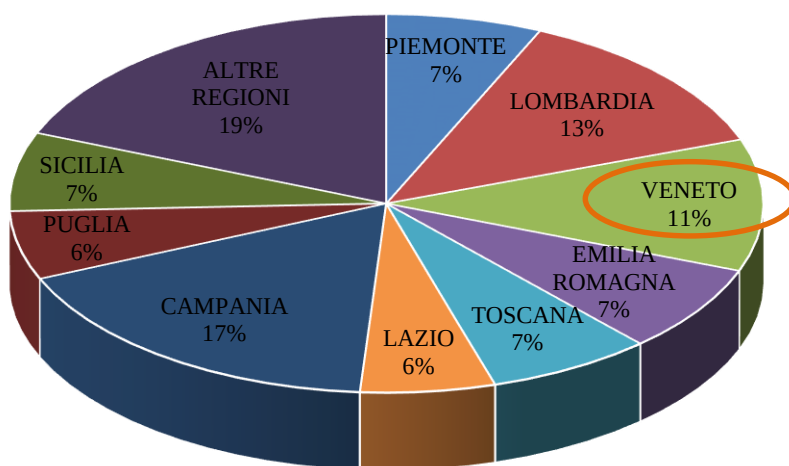
quest'ultimo sia rappresentato da un grossista, probabilmente per la capacità delle OP di “internalizzare” alcune attività di lavorazione del prodotto prima che questo venga immesso sul mercato finale.

Malgrado i risultati positivi appena evidenziati, nella filiera del radicchio lungo tardivo, la produzione organizzata presenta qualche criticità.

Innanzitutto, appare ancora limitata la quantità di prodotto intermediata dal sistema OP: circa il 32% dei volumi prodotti a livello regionale. Considerando tutte le varietà di radicchio, da fonti ufficiali, risulta che quasi la metà del valore della produzione dei radicchi veneti nel complesso, transita per le OP (Veneto agricoltura, 2014).

L'incidenza ancora limitata va ravvisata nelle dimensioni ristrette delle aziende agricole trevigiane dove si concentra la coltivazione del prodotto esaminato, nella loro scarsa capacità di fare sistema e nell'importanza che riveste ancora oggi l'intermediazione commerciale dei grossisti nella realtà regionale. Si pensi che secondo l'analisi dell'Osservatorio sul commercio del Ministero dello Sviluppo economico, nel 2013 il Veneto si è collocato tra le regioni con la più elevata densità di intermediari, 5,3 ogni 1000 abitanti, secondo solo alle Marche con 5,7 (MISE, 2014). Nello specifico, sempre dalla stessa fonte, risulta che in Veneto si concentri oltre il 10% dei grossisti/intermediari di prodotti agricoli del territorio nazionale (cfr. fig. 5.5.1).

Fig. 5.5.1 – Distribuzione regionale degli intermediari di prodotti agricoli (anno 2013)



Fonte: ns elaborazioni su dati MISE

Un ulteriore punto di debolezza delle OP venete consiste nel fatto che non si rivolgono direttamente al mercato estero, dove arrivano per il tramite di intermediari commerciali, alimentando l'importanza della fase all'ingrosso. Quello estero, peraltro, è un canale che

andrebbe senza dubbio potenziato, dato che il prodotto oggetto del presente studio è particolarmente apprezzato e richiesto da mercati nordeuropei, in particolare da Germania e Olanda, dove addirittura sono stati segnalati tentativi di contraffazione del prodotto a marchio IGP. Se da un lato i risultati della simulazione evidenziano l'importanza del ruolo delle OP nella filiera ortofrutticola per garantire un maggiore margine al coltivatore, dall'altro mettono in luce che la certificazione non ha reali ricadute positive sulla quota del valore aggiunto spettante all'agricoltore.

Premesso che la certificazione riguarda una percentuale scarsissima del radicchio lungo tardivo e che le disposizioni del disciplinare sono considerate molto esigenti dai produttori, esistono altre criticità che minano l'efficacia e l'efficienza del marchio. *In primis*, va rilevato che le Denominazioni di Origine ortofrutticole, a parte qualche rara eccezione come ad esempio quella delle mele, soffrono di una strutturale inefficacia, a causa di problemi legati sia allo scarso coordinamento dei produttori, sia al mancato riconoscimento del mercato per poca conoscenza dei marchi geografici tipici, surclassati dalla maggiore efficacia delle marche commerciali. In secondo luogo, nel caso del radicchio analizzato, si aggiunge un problema di progettazione degli sbocchi commerciali: la diffusione del prodotto è prettamente locale (o nelle regioni limitrofe) e il marchio a denominazione di origine quindi si rivolge ad una platea di consumatori abituali territorialmente molto limitata. Occorrerebbe uscire dai confini regionali o transregionali, ampliare e studiare canali commerciali alternativi, eventualmente attraverso iniziative commerciali di promozione dell'IGP di concerto con la GDO. Tali iniziative dovrebbero anche ridurre l'aleatorietà della certificazione rimessa alla discrezionalità degli intermediari, sebbene si tratti di un obiettivo molto ambizioso.

In terzo luogo, occorrerebbe fare una riflessione più radicale sulla reale potenzialità del marchio a denominazione di origine, applicato a un prodotto che già nella sua versione convenzionale ha una forte identità riconosciuta dal mercato. In generale, l'indicazione di questo studio è quella di applicare il marchio comunitario (DOP, IGP, STG) solo quando questo possa avere dei riflessi positivi sulla redditività del coltivatore agricolo, appurati con opportuni studi di mercato preliminari.

Andrebbe, infatti, preventivamente valutato se da un lato il consumatore è disposto a pagare un prezzo più alto per un prodotto a denominazione e se dall'altro per il produttore, prima di intraprendere un percorso di certificazione, sussista una reale convenienza dopo che avrà con

attenzione valutato i pro e i contro di tale percorso (maggiori costi per il rispetto del disciplinare, necessità d'investimenti promozionali e distributivi e disponibilità a lavorare in rete).

La politica dei marchi a denominazione di origine, come evidenziato da altri studi, risulta debole e fragile per la numerosità ed eterogeneità di obiettivi cui ambisce e di *stakeholder* cui si rivolge (Galli, 2011).

Dai *consideranda* del Reg. 510/2006 emerge che ben cinque sono gli obiettivi affidati a DOP e IGP, legati l'un l'altro da un sistema di relazioni più o meno dirette:

1. indicare al consumatore l'origine del prodotto associata a specifiche modalità di produzione;
2. accrescere la differenziazione dei prodotti sul mercato, favorendo l'equilibrio tra domanda e offerta;
3. migliorare la performance di mercato del prodotto, ad esempio in termini di quota di mercato e *premium price* rispetto a prodotti convenzionali;
4. migliorare la capacità contrattuale dei produttori di prodotti tipici di alta qualità, la cui dimensione economica spesso rappresenta un limite, che non permette di fare attività promozionali in grado di far conoscere la qualità del prodotto;
5. favorire indirettamente lo sviluppo locale del territorio di origine, specialmente nelle aree rurali, salvaguardandone l'identità e il proseguimento delle tradizioni e attività culturali legate al prodotto (Galli et al., 2010).

L'eterogeneità degli obiettivi appena citati, dei corrispondenti *stakeholder* e le diverse aspettative sui risultati, rendono estremamente vulnerabile sia l'istituzione, sia il funzionamento delle denominazioni d'origine medesime.

CONCLUSIONI

L'obiettivo principale di questa ricerca è stato valutare se la presenza di un'Organizzazione di Produttori (OP) all'interno di una filiera ortofrutticola - che nel caso specifico dello studio condotto è coincisa con la filiera del radicchio lungo tardivo -, favorisca o meno una maggiore equità ed efficienza nella distribuzione del valore aggiunto tra gli attori, in particolare a vantaggio dei produttori agricoli.

Segnatamente, per contestualizzare la scelta del progetto di ricerca e per facilitare la lettura dei risultati ai quali si è pervenuti, è sembrato opportuno innanzitutto illustrare il contesto economico del comparto agroalimentare nazionale. Tale illustrazione è stata quindi arricchita da un excursus sulla Politica Agricola Comunitaria (PAC), nell'ambito del quale è stato sottolineato come nel corso di circa cinquant'anni la logica del sostegno dei mercati sia stata sostituita dall'orientamento al mercato dell'attività agricola, sostenuto in modo più incisivo dagli strumenti di coordinamento delle filiere, volti a migliorare la posizione concorrenziale dei produttori agricoli. Infine, dopo avere descritto la metodologia utilizzata, sono stati presentati i risultati dell'applicazione della catena del valore ISMEA alla filiera del radicchio lungo tardivo.

In particolare, sulla scorta delle evidenze dell'analisi condotta, è stato possibile, in primo luogo, delineare alcuni aspetti interessanti dell'organizzazione del mercato e del sistema delle certificazioni geografiche tipiche nel settore degli ortaggi.

Innanzitutto, lo studio ha confermato che lo sbocco commerciale che assicura al produttore agricolo di trattenere la quota di valore superiore è la vendita diretta, suggerendo la necessità di incentivare e di sviluppare tale modalità di commercializzazione. Tuttavia, dato che la produzione ortofrutticola in Italia risulta essere molto specializzata e concentrata territorialmente, è indubbio che la distribuzione intermedia e finale (tradizionale, specializzata, ambulante) continuerà ad essere lo sbocco principale dei prodotti del settore, quindi merita di essere indagata per scorgere le eventuali disfunzioni della stessa.

Il confronto puntuale dei risultati della catena del valore ISMEA applicata alla filiera del radicchio (sia certificato sia convenzionale) con quelli relativi all'intero settore agricolo dedotti con la stessa metodologia di indagine, ha evidenziato che ai coltivatori di radicchio compete una quota di valore aggiunto sempre più elevata di quella spettante alla fase primaria nel caso dell'agricoltura considerata nel suo complesso. Ciononostante, i risultati mostrano che anche nella filiera del radicchio sussistono alcuni fenomeni di disfunzioni lungo la catena,

riconducibili unicamente alla fase dell'intermediazione, non avendo, di converso, rilevato atteggiamenti speculativi da parte della Grande Distribuzione Organizzata.

In particolare, le inefficienze derivano dall'eccessivo numero di passaggi intermedi del prodotto attraverso i grossisti per giungere al consumatore finale. Come già suggerito dall'indagine dell'*Antitrust* del 2007, i grossisti spesso generano dei passaggi aggiuntivi di intermediazione, senza accrescere il valore intrinseco del prodotto in termini di servizi aggiuntivi. Un siffatto sistema di creazione del valore penalizza pertanto, da un lato, il produttore, che potrebbe ulteriormente accrescere i propri margini, dall'altro, il consumatore finale, che potrebbe acquistare il prodotto a un prezzo più basso.

Le OP, contrariamente agli altri intermediari, contribuiscono a generare efficienza ed equità nella distribuzione del valore, garantendo un vantaggio maggiore ai loro soci, rispetto a quello che gli stessi trarrebbero dalla vendita dei loro prodotti attraverso i grossisti. Tali risultati perorano quindi la presenza e l'operato delle OP nell'organizzazione della filiera, la cui funzione potrebbe essere oltremodo potenziata dalle attività delle organizzazioni interprofessionali (OI), preposte al più efficiente funzionamento della catena (produttori, intermediari, distributori). Il miglioramento del dialogo tra gli operatori posti nei diversi stadi della filiera può essere infatti garantito dall'attuazione combinata di strumenti volti a rendere più fluido ed efficiente il coordinamento verticale e orizzontale della filiera medesima. Tale concetto viene ribadito anche nei *consideranda* del Reg. UE n. 1308/2013, laddove si dice che *“le organizzazioni interprofessionali possono svolgere un ruolo importante facilitando il dialogo tra i diversi attori della filiera e promuovendo le migliori prassi e la trasparenza del mercato”*.

In base alla logica appena sopra esposta che suggerisce il potenziamento delle OP, i risultati ottenuti nel presente studio sembrano inoltre avvalorare l'altro elemento innovativo della nuova OCM applicata al settore ortofrutticolo, che consiste nello stanziamento finanziario previsto per le Associazioni di Organizzazioni di Produttori (AOP), volto a rafforzarne il ruolo operativo nel processo di coordinamento della filiera ortofrutticola (concentrazione dell'offerta e maggiore efficienza all'interno della catena). I problemi di efficienza emersi negli anelli intermedi della filiera appaiono, infatti, meglio affrontabili da organizzazioni di livello superiore, che riescano a procedere a un coordinamento più ampio su scala territoriale.

Se da un lato, quindi, sembra opportuno promuovere l'azione delle OP e delle OI, dall'altro, data l'importanza dei mercati all'ingrosso nel nostro sistema, sembra doveroso richiamare la riflessione su interventi che potrebbero rendere più trasparente l'intermediazione dei prodotti ortofrutticoli freschi con il coinvolgimento diretto dei grossisti.

L'altra importante evidenza emersa nell'ambito dello studio è la scarsa influenza del marchio a denominazione di origine sulla distribuzione del valore aggiunto lungo la filiera, che non sembra produrre un reale vantaggio per l'agricoltore. Questo rimanda alla debolezza generale dei marchi a denominazione di origine applicati ai prodotti ortofrutticoli, che, contrariamente ai prodotti trasformati, mal si adattano alle caratteristiche di standardizzazione richieste da un marchio.

I risultati dell'applicazione empirica e la loro generalizzazione vanno presi con la dovuta cautela, consapevoli che si tratta di un caso di studio applicato alla filiera ortofrutticola, quindi in parte condizionato dalle caratteristiche strutturali della stessa. Ciononostante non si può negare che alcune dinamiche emerse nella presente analisi possano fornire spunti utili ai *policy maker* nei loro processi decisionali riguardanti le politiche agricole di altri settori.

In particolare, le evidenze emerse appaiono molto attuali vista la consultazione pubblica dell'UE sull'applicazione delle deroghe al regime della concorrenza per i settori dell'olivicoltura da olio, dei bovini da carne e dei seminativi.

Le OP dei suddetti settori, infatti, nel nuovo regime, beneficiano di disposizioni eccezionali circa la concorrenza, riguardanti la produzione (condivisione di impianti di trasformazione, condizionamento, confezionamento, etichettatura) e commercializzazione (contrattazione e investimenti in promozione) in comune dei loro prodotti. L'attuazione di tali deroghe rimane tuttavia subordinata al fatto che le azioni intraprese contribuiscano ad accrescere notevolmente l'efficienza degli agricoltori e che i quantitativi commercializzati dall'organizzazione non superino determinate soglie (i limiti di un prodotto oggetto di trattative da parte di una OP è fissato nel 15% del totale della produzione nazionale per seminativi e carni bovine, nel 20% del mercato rilevante per l'olio d'oliva).

Lo scopo del nuovo regime è quello di migliorare il funzionamento della catena di approvvigionamento alimentare e di creare le giuste condizioni per accrescere la competitività e l'innovazione nel settore agricolo.

Alla luce dei risultati conseguiti nel presente studio, l'estensione del modello delle OP ortofrutticole ad altri settori appare una preziosa opportunità per la razionalizzazione delle filiere agricole, migliorando la posizione concorrenziale dell'offerta, ma soprattutto favorendo il recupero di competitività attraverso il guadagno di efficienza nel processo di distribuzione. La promozione delle attività delle OP consente di risparmiare sul fronte dei costi, garantendo maggiori profitti per i produttori agricoli, oltre che avere la possibilità di fare degli investimenti in comune per il miglioramento delle tecniche di produzione, che sarebbero preclusi al singolo produttore.

Data la profonda revisione e riduzione delle forme di sostegno al reddito agricolo, gli strumenti di organizzazione dell'offerta e della filiera agricola in genere appaiono come i pochi strumenti che possono consentire un recupero di redditività, oltre che di efficienza delle filiere stesse, anche in termini di redistribuzione del valore tra le fasi produttive.

ALLEGATI

ALLEGATO 1 - Il sistema delle tavole input-output secondo il SEC95

Le innovazioni introdotte da Stone (1961), recepite dal Sistema europeo dei conti nazionali e regionali (SEC95), hanno aggiunto alla tradizionale tavola simmetrica, un ulteriore importante strumento di contabilità nazionale, le *tavole delle risorse degli impieghi* (*Supply and Use* o SUTs), che permettono una migliore fotografia delle interdipendenze tra gli operatori economici.

Le SUTs sono due matrici che, per branca di attività economica e per branca di produzione omogenea, descrivono in maniera dettagliata i processi di produzione interni e le operazioni sui prodotti dell'economia nazionale. Le due tavole, infatti, forniscono un quadro puntuale dell'offerta di beni e servizi, sia di produzione interna sia di importazione, e dell'utilizzo dei beni e servizi per usi intermedi o finali; inoltre mostrano il valore aggiunto e tutte le sue componenti generati dalle branche di attività economica e costituiscono la base per la costruzione delle tavole simmetriche.

Pertanto le SUTs costituiscono lo strumento su cui poggia l'architettura dei conti nazionali, in base al quale tutti gli aggregati economici derivano dal bilanciamento simultaneo delle risorse e degli impieghi. Esse rappresentano lo strumento ideale per soddisfare il vincolo contabile secondo il quale le risorse devono essere pari agli impieghi, analogamente ad un bilancio aziendale.

Il sistema delle statistiche di base sulle imprese e sulle altre unità istituzionali consente di stimare la produzione e le sue componenti direttamente per branca di attività economica ai prezzi base⁹. Gli aggregati della domanda (consumi, investimenti ed esportazioni) seguono, invece, una logica per prodotto e sono valutati ai prezzi d'acquisto¹⁰.

L'importanza delle SUTs sta nel fatto che permettono di individuare eventuali lacune o incongruenze nei flussi di beni e servizi provenienti da differenti fonti statistiche quali indagini sulle imprese, indagini sui bilanci delle famiglie, statistiche sul commercio estero, ecc.

9 Il prezzo base è definito come il prezzo che il produttore può ricevere dall'acquirente per un'unità di bene o di servizio prodotto, dedotte le eventuali imposte da pagare su quell'unità, come conseguenza della sua produzione o della sua vendita, ma compreso ogni eventuale contributo da ricevere su quell'unità.

10 Il prezzo di acquisto è definito come il prezzo effettivamente pagato dall'acquirente per un'unità di bene o servizio prodotto.

Ogni tavola si presenta sotto forma di una matrice che mette in relazione i prodotti o servizi, riportati per riga, con le branche di attività economica, riportati per colonna.

Le classificazioni usate nell'ultimo rilascio delle tavole (2013) sono la NaceRev.2 per le branche di attività economica e la CPA2008 per i prodotti, perfettamente compatibili tra di loro; infatti per ciascun livello di aggregazione, la CPA mostra i principali prodotti delle branche di attività economica previste dalla Nace.

La principale novità delle SUTs è costituita dal concetto di “branca” di attività economica in base al quale per ciascun settore, oltre alla produzione principale, si prendono in considerazione anche le produzioni secondarie e le attività ausiliari.

Entrando più nel dettaglio della struttura e dei contenuti delle tavole, emerge che la tavola delle risorse (*Supply*) indica quali sono i prodotti/servizi (righe) messi a disposizione del mercato, negli scambi intersettoriali e destinati alla domanda finale, da ogni settore produttivo (colonne). A differenza di una tavola simmetrica, nella quale la produzione viene rappresentata come un vettore riga, nella tavola delle risorse, essa consiste in una matrice “prodotto x branca”. Ad esempio, scorrendo la colonna della branca delle “Produzioni vegetali e animali, caccia e servizi connessi” si scorge che questa realizza prodotti agricoli (produzione principale), servizi di alloggio e ristorazione e prodotti dell'industria alimentare (produzioni secondarie e le attività ausiliari).

Nel caso in cui non esistessero attività secondarie, la tavola delle risorse sarebbe perfettamente diagonale, i due vettori di produzione totale, per branca e per prodotto, coinciderebbero. Dato che ciascuna branca può avere più produzioni, la matrice delle risorse riesce ad evidenziarle. La tavola delle risorse viene costruita ai prezzi base, rappresentando il punto di vista del produttore.

Come già anticipato, le tavole delle risorse indicano come si è realizzata l'offerta di prodotti all'interno di un'economia. Tale offerta, complessivamente, consta di prodotti realizzati sul territorio nazionale o all'estero ma utilizzato all'interno all'economia entra a far parte dell'offerta di prodotti. Per questo motivo, nella tavola delle risorse viene inserita la colonna delle importazioni, che fa sì che l'estero venga trattato come se fosse un'ulteriore branca di attività economica. Le importazioni di beni sono valutate ai prezzi *Cif* (*cost insurance freight*), valutazione questa in base alla quale nel valore dei beni importati sono inclusi i servizi di trasporto e di assicurazione fino alla frontiera dell'importatore.

Nella matrice delle risorse inoltre, a destra, sono presenti due colonne: la prima riporta le imposte al netto dei contributi ai prodotti e la seconda i margini di distribuzione (margini di commercio + margini di trasporto). I valori presenti nelle celle di queste due colonne, sommati al totale riga, consentono di passare dall'offerta di prodotti ai prezzi base a quella ai prezzi di acquisto, poiché:

Prezzo d'acquisto = prezzo base + Imposte meno contributi ai prodotti + Margini di distribuzione

Tab. 1 – Schema sintetico della tavola delle risorse

	Branche Produttive	Resto del Mondo	Totale
Prodotti	Produzioni realizzate per branca produttiva e per prodotto	Importazione di prodotti	Totale offerta per prodotto
Totale	Totale produzione per branca produttiva	Totale importazioni	Totale offerta

Allo stesso modo, la tavola degli impieghi (*Use*) indica come viene utilizzata l'offerta di prodotti illustrata nella tavola delle risorse. I prodotti in commercio possono essere: acquistati dalle aziende per la produzione dei loro prodotti, e in tal caso, si parla di beni intermedi; oppure acquistati dai consumatori; esportati all'estero; o, infine, accumulati come scorte.

Per questi motivi la tavola degli impieghi ha un numero maggiore di colonne rispetto alla tavola delle risorse, in quanto oltre alle branche e sotto branche produttive, include anche le seguenti voci:

- Spesa per consumi finali delle famiglie;
- Spesa per consumi finali delle istituzioni sociali senza scopo di lucro al servizio delle famiglie (ISP);
- Spesa per consumi finali delle AA. PP.;
- Investimenti fissi lordi;
- Oggetti di valore;
- Variazione delle scorte;

- Esportazioni

Anche il numero di righe è più elevato poiché include, per completare la struttura dei costi delle branche produttive, anche le voci del valore aggiunto.

La domanda è costruita ai prezzi di acquisto. Nella tavola degli impieghi, le esportazioni di prodotti sono valutate ai prezzi *Fob (free on board)*, ossia ai valori registrati alla frontiera doganale dell'esportatore. I servizi di assicurazione e di trasporto esteri tra la frontiera dell'importatore e quella dell'esportatore sono registrati come servizi e non sono inclusi nel valore dei beni; mentre, tutti i servizi di assicurazione e trasporto sino alla frontiera dell'importatore sono inclusi nei beni. Tale valutazione delle esportazioni, differente da quella delle importazioni della tavola delle risorse, comporta nelle tavole delle risorse e degli impieghi una rettifica globale delle importazioni.

Il valore aggiunto, invece, è registrato ai prezzi base ed è ottenuto come differenza tra la produzione ai prezzi base e i consumi intermedi valutati ai prezzi d'acquisto.

Nelle colonne della tavola degli impieghi è presentato per branca anche il conto della generazione del reddito. Le branche rappresentano, quindi, le fonti di reddito primario consentendo di analizzare come il valore aggiunto si distribuisca tra: reddito da lavoro dipendente; altre tasse meno i contributi alla produzione; e risultato di gestione al netto degli ammortamenti.

Tab. 2 – Schema sintetico della tavola degli Impieghi

	Branche produttive	Consumi finali	Formazione del capitale/Scorte	Resto del Mondo	Totale
Prodotti	Consumi intermedi per branca produttiva e per prodotto	Consumi finali per prodotto	Formazione del capitale e delle scorte per prodotto	Esportazioni di prodotti	Totale impiego per prodotto
Valore aggiunto	Valore aggiunto per branca produttiva				
Totale	Totale costi di produzione per branca produttiva				

Il prodotto interno lordo, valutato ai prezzi di mercato, può essere derivato dalle tavole delle risorse e degli impieghi in tre modi diversi:

1) dal lato della produzione: produzione ai prezzi base per branca - il valore dei consumi intermedi ai prezzi d'acquisto per branca + le imposte nette;

2) dal lato del reddito, aggiungendo agli aggregati delle varie componenti del valore aggiunto ai prezzi base per branca le imposte nette sui prodotti: redditi da lavoro dipendente + risultato lordo di gestione + altre imposte nette sulla produzione + imposte ai prodotti – contributi ai prodotti;

3) dal lato della spesa, sommando tutte le tipologie di impieghi finali (ai prezzi di mercato) e quindi sottraendo le importazioni: consumi finali + investimenti lordi + esportazioni – importazioni.

In particolare, nel rilascio del 2013, le tavole pubblicate dall'Istat e riferite agli anni 2008-2010, secondo il SEC95 sono:

- Tavola delle risorse ai prezzi di base con una trasformazione ai prezzi di acquisto¹¹;
- Tavola degli impieghi ai prezzi di acquisto;
- Tavola degli impieghi ai prezzi di base;
- Tavola degli impieghi per le importazioni ai prezzi di base;
- Tavola simmetrica ai prezzi di base “branca x branca” a prezzi correnti;
- Tavola simmetrica ai prezzi di base “prodotto x prodotto” a prezzi correnti;
- Tavola simmetrica ai prezzi di base “branca x branca” per le importazioni a prezzi correnti;
- Tavola simmetrica ai prezzi di base “prodotto x prodotto” per le importazioni a prezzi correnti.

Il passaggio dalla tavola delle risorse ai prezzi base alla tavola ai prezzi d'acquisto implica la riallocazione dei margini commerciali dei margini di trasporto e l'aggiunta delle imposte nette.

¹¹ Il prezzo base con una trasformazione al prezzo di acquisto consiste nel prezzo base dedotti i contributi, ma con l'aggiunta delle imposte sui prodotti (prezzo al produttore), a questi si aggiungono i margini del commercio e del trasporto che sono stati riallocati tra i prodotti.

Le imposte nette, in particolare, sono date dall'aggregazione dell'IVA, delle imposte sulle importazioni e delle imposte sui prodotti al netto dei contributi ai prodotti.

Ciascuna tavola è disponibile con una valutazione a prezzi correnti ed una ai prezzi dell'anno precedente, in una versione dettagliata a 63 branche e 63 gruppi di prodotto o in una più aggregata a 20 branche e 20 gruppi di prodotto.

Le tavole correttamente costruite soddisfano due condizioni: la prima è l'equilibrio tra le risorse e gli impieghi per ciascun prodotto ai prezzi di acquisto; la seconda, l'equilibrio del totale degli input e degli output per branca ai prezzi base, in base al quale il valore della branca valutato ai prezzi base deve equivalere al valore aggiunto ai prezzi base, sommati ai costi intermedi valutati ai prezzi di acquisto. Queste condizioni non vengono ottenute automaticamente alla prima costruzione delle tavole, ma sono conseguenza di un processo di aggiustamento e di bilanciamento successivi dei dati alla base delle SUTs. Come già anticipato, infatti, i dati delle SUTs provengono da fonti/indagini diverse, è questo rende inevitabile l'insorgere di incongruenze.

L'operazione di quadratura dei conti avviene tramite l'applicazione di un algoritmo di bilanciamento che si attua in due fasi: la prima, consiste nella creazione di vincoli contabili; la seconda nell'assegnazione di codici di affidabilità o di varianza a ciascuno dei flussi contabili appartenenti ai vincoli.

In particolare, il sistema dei vincoli è così stabilito:

- Per ogni prodotto: produzione + importazioni = consumi intermedi + investimenti + esportazioni;
- Per ogni branca: produzione = consumi intermedi + valore aggiunto;
- Coerenza nel passaggio dalla tavola degli impieghi ai prezzi d'acquisto a quella ai prezzi base.

Una volta definiti i vincoli, come anticipato, a ciascun flusso contabile viene assegnata una varianza, che consiste nel grado di affidabilità relativa, derivante da una gerarchia di fonti e metodi di calcolo stabiliti dalla Contabilità nazionale.

Come si è già detto, dalle SUTs vengono derivate le tavole simmetriche (SIOT) “branca x branca” o “prodotto x prodotto”. Nel primo caso, il risultato sarà, sia per le righe, sia per le

colonne, la declinazione delle branche corrisponderà alla classificazione Ateco2007; nel secondo, invece, la tassonomia dei prodotti corrisponderà alla CPA2008.

Per formare l'unità produttiva branca, sia nelle SUTs, sia nella I/O “branca x branca”, si applica il concetto di unità di attività economica locale (UAEL); mentre nel caso di una I/O “prodotto x prodotto” si utilizza il concetto di unità produttiva omogenea (UPO).

ALLEGATO 2 – Il dettaglio delle sottobranche agroalimentari presenti nella tavola input-output dell'agroalimentare italiano ISMEA del 2011

L'agricoltura, silvicoltura e pesce è stata suddivisa in 27 sottobranche, elencate di seguito:

- Frumento tenero
- Frumento duro
- Riso
- Mais e altri cereali
- Foraggiere avvicendate
- Prati e pascoli permanenti
- Patate
- Pomodori
- Radicchio rosso di Treviso tardivo
- Radicchio lungo tardivo
- Altri ortaggi e legumi
- Barbabietola da zucchero
- Altre coltivazioni industriali
- Tabacchi greggi
- Uva da vino
- Olive da olio
- Frutta
- Fiori
- Piante
- Latte bovino crudo
- Bovini da carne
- Ovicapriini
- Suini
- Altri allevamenti
- Servizi in conto terzi
- Silvicoltura
- Pesca

Per quanto riguarda l'industria alimentare, essa è stata suddivisa in 9 sottobranche:

- Pesce trasformato
- Carni fresche e conservate
- Latte e prodotti del latte
- Pilatura e molitura di cereali
- Pilatura e molitura di frumento duro
- Prodotti della panificazione e dolciumi
- prodotti della pastificazione
- Ortofrutta trasformata

- Olio di oliva

Un'ulteriore disaggregazione è stata operata per le branche di prodotti chimici:

- Concimi
- Pesticidi
- Altri prodotti chimici e farmaceutici

BIBLIOGRAFIA

AGCM - Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (2014), Istruttoria e ispezioni dell'Antitrust nei confronti di Eurospin per violazione dell'art. 62 del DL 1/2012 nel mercato agro-alimentare, comunicato stampa, <http://www.agcm.it/stampa/comunicati/7327-istruttoria-e-ispezioni-dellantitrust-nei-confronti-di-eurospin-per-violazione-dellart-62-del-dl-12012-nel-mercato-agro-alimentare.html> (dicembre 2014).

AGCM - Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (2013), Indagine sulla settore della GDO, IC43, <http://www.agcm.it/indagini-conoscitive-db/open/C12564CE0049D161/973E4D42D69C4A11C1257BC60039BBA0.html> (gennaio 2015).

AGCM - Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (2009), Listino prezzi della pasta, I694, <http://www.agcm.it/concorrenza/intese-e-abusi/open/41256297003874BD/226E872CF595A59AC12573FE00372005.html> (gennaio 2015).

AGCM - Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (2008), Listino prezzi del pane, I695, <http://www.agcm.it/concorrenza/intese-e-abusi/open/41256297003874BD/1590019DDD32E5EBC125749E00392B7D.html> (gennaio 2015).

AGCM - Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (2007), Indagine sulla distribuzione agroalimentare, IC28, <http://www.agcm.it/indagini-conoscitive-db/open/C12564CE0049D161/8D9113CAEBAB738CC12572FB003CE5D3.html> (gennaio 2015).

Agrosynergie (2008), Évaluation des mesures concernant les organisations de producteurs dans le secteur des fruits et légumes. Rapport final.

Akridge, J. T. e Hertel, T. W. (1992), Cooperative and investor-oriented firm efficiency: a multiproduct analysis. *Journal of Agricultural Cooperation*, 7, 1-14.

Alvaro, G. (1999). *Contabilità nazionale e statistica economica*, Cacucci, Bari.

Arcas, N., Garcia, D. e Guzman, I. (2011), Effect of size on performance of Spanish agricultural cooperatives. *Outlook on Agriculture*, 40(3), 201-206.

- Ariyaratne, C. B., Featherstone, A. M., Langemeier, M. R. e Barton, D. G. (2000), Measuring X-efficiency and scale efficiency for a sample of agricultural cooperatives. *Agricultural and Resource Economics Review*, 29(2), 198-207.
- Arzeni A., Sotte F. (2013), Imprese e non-imprese nell'agricoltura italiana. Una analisi sui dati del Censimento dell'Agricoltura 2010, *Working Paper del Gruppo 2013*, n.20.
- Barros, C. P., & Santos, J. G. (2007). Comparing the productive efficiency of cooperatives and private enterprises: the Portuguese wine industry as a case study. *Journal of rural cooperation*, 35(2), 109.
- Barton, D. G., Schroeder, T. C., & Featherstone, A. M. (1993), Evaluating the feasibility of local cooperative consolidations: A case study. *Agribusiness*, 9(3), 281-294.
- Belbello, E. e Dili, A. (2010). *Il bilancio delle società cooperative*, Franco Angeli, Milano.
- Bijman, J., Iliopoulos, C., Poppe, K., Gijssels, C., Hagedorn, K., Hanisch, M., Hendrikse, W.J., Kühl, R., Ollila, P., Pyykkönen, P. & van der Slangen, G. (2012). Support for Farmers' Cooperatives. Report prepared for the European Commission, Brussels.
- Boyle, G. E. (2004). The economic efficiency of Irish dairy marketing co-operatives. *Agribusiness*, 20(2), 143-153.
- Canali G. (2013), *La nuova Ocm unica*, Workshop "La nuova Pac. Un'analisi dell'accordo del 26 giugno 2013", Gruppo 2013, Roma, 22 luglio.
- Canali G. (2007), *La nuova Ocm Ortofrutta e la sua applicazione in Italia*, Working paper Gruppo 2013, luglio 2007.
- Camanzi, Malorgio e Azcarate (2009), The role of Producer Organizations in supply concentration and marketing: a comparison between European Countries in the fruit and vegetables sector Paper prepared for presentation at the 113th EAAE Seminar "A resilient European food industry and food chain in a challenging world", Chania, Crete, Greece, date as in: September 3 - 6, 2009.
- Cazzuffi, C. (2012). *Small scale farmers in the market and the role of processing and marketing cooperatives: A case study of Italian dairy farmers*. Thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy, Department of Economics, University of Sussex.
- Chaddad, F. R., Cook, M. L., & Heckelevi, T. (2005). Testing for the presence of financial

constraints in US agricultural cooperatives: an investment behaviour approach. *Journal of Agricultural Economics*, 56(3), 385-397.

Chambers, R. G. (1995). The incidence of agricultural policies. *Journal of Public Economics*, 57(2), 317-335.

Chapman, B. A., & Christy, R. D. (1989). The comparative performance of cooperatives and investor-owned firms: the Louisiana sugar manufacturing industry. *Journal of Food Distribution Research*, 20(1).

Commissione Europea - Direzione Generale della Concorrenza (2014), Assessing efficiencies generated by agricultural Producer Organizations, Luxembourg: Publications Office of the European Union .

Commissione Europea (2010), Europa 2020, una strategia per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva, comunicazione della Commissione al Consiglio e al Parlamento europeo, COM(2010) 2020 def, Bruxelles, 3 luglio.

Cotterill, R.W. (1987). Agricultural Cooperatives: A Unified Theory of Pricing, Finance and Investment. In: Royer, J.S. (ed.). *ASC Service Reports: Vol. 18. Cooperative Theory. New Approaches*. US Department of Agriculture, Washington D.C.

Cotterill, R.W. (1984). The Competitive Yardstick School of Cooperative Thought. In American Institute of Cooperation (ed.): *American Cooperation 1984*. Washington D.C.

De Stefano, F. (1985). *Principi di politica agraria*, Bologna, Il Mulino, 1985

Dios-Palomares, R., Martínez-Paz, J. M., & Prieto, A. (2013). Multi-output Technical Efficiency in the Olive Oil Industry and Its Relation to the Form of Business Organisation. In *Efficiency Measures in the Agricultural Sector* (pp. 167-189). Springer Netherlands.

Finizia, A., Merciai S. (2012), La catena del valore della filiera agroalimentare tramite la scomposizione dei consumi domestici delle famiglie, *Agriregionieuropa*, n.30.

Finizia A., Magnani R., Perali F., Polinori P., Salvioni C. (2005), Construction and simulation of the general equilibrium model MEG Ismea for the Italian economy, *Quaderni del Dipartimento di Economia, Finanza e Statistica* 17/2005, Università di Perugia, Dipartimento di Economia, Finanza e Statistica.

Frascarelli A. (2012a), “Migliorare il funzionamento della filiera alimentare: una valutazione degli strumenti per la Pac dopo il 2013”, *Rivista di Economia Agroalimentare*, n.1/2012. pp. 319-341

Frascarelli A. (2012b), Dalla politica dei mercati al funzionamento della filiera alimentare: un nuovo paradigma della Pac, *Agriregionieuropa* n.30, anno 8.

Frascarelli A. (2012c), Le Organizzazioni interprofessionali in Italia, *Agriregionieuropa* n.30, anno 8.

Frascarelli A. (2008), Differenziazione, tutela della qualità e concentrazione dell’offerta: come riprendersi il valore, *Agriregionieuropa* n.15, anno 4.

Galbraith, J. (1952). *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Houghton Mifflin, Boston.

Galli, F. (2011), Una DOP per quali obiettivi? Le aspettative dei diversi portatori di interesse, in *Agriregionieuropa*, 7 n. 25.

Galli F., Carbone A., Caswell J.A., Sorrentino A. (2010). A Multi-Criteria Analysis for the Assessment of the Performance of Italian PDO Cheeses, articolo presentato al XLVII Convegno di Studi “L’agricoltura oltre la crisi”, 22-25 settembre 2010, Campobasso.

Gardner B.L. (1975), The farm retail price spread in a competitive food industry, *American Journal of Agricultural economics*, n. 57.

Gentzoglanis, A. (1997). Economic and Financial Performance of Cooperatives and Investor-Owned Firms: An Empirical Study. In Nilsson, J. & G. van Dijk (eds.). *Strategies and Structures in the Agro-Food Industries*.

Giacomini C. (2013), La politica della UE per l’aggregazione delle imprese agroalimentari, *Agriregionieuropa* n.35, anno 9.

Goodwin, B. K., Mishra, A. K., & Ortalo-Magné, F. N. (2003). What's Wrong with Our Models of Agricultural Land Values? Agricultural Land Values, Government Payments, and Production (Allen Featherstone, Kansas State University, presiding). *American Journal of Agricultural Economics*, 85(3), 744-752.

Guarini, R., Tassinari, F. (1995). *Statistica economica: problemi e metodi di analisi*. Il mulino, Bologna.

- Guzmán, I., Arcas, N., Ghelfi, R., & Rivaroli, S. (2009), Technical efficiency in the fresh fruit and vegetable sector: a comparison study of Italian and Spanish firms. *Fruits*, 64(04), 243-252.
- Hailu, G., Goddard, E. W., & Jeffrey, S. R. (2005), Measuring efficiency in fruit and vegetable marketing co-operatives with heterogeneous technologies in Canada. In *American Agricultural Economics Association Annual Meeting*, Providence, Rhode Island.
- Hanisch, M., Rommel, J., & Müller, M. (2013), The Cooperative Yardstick Revisited: Panel Evidence from the European Dairy Sectors. *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization*, 11(1), 151-162.
- Hardesty, S. D., & Salgia, V. D. (2003). *Comparative financial performance of agricultural cooperatives and investor-owned firms*. Rural Cooperatives Center, Department of Agricultural and Resource Economics, University of California, Davis.
- Harris, A., & Fulton, M. E. (1996). *Comparative Financial Performance Analysis of Canadian Co-operatives, Investor-Owned Firms, and Industry Norms*. Centre for the Study of Co-operatives, University of Saskatchewan.
- Hennessy, D. A. (1998), The production effects of agricultural income support policies under uncertainty. *American Journal of Agricultural Economics*, 80(1), 46-57.
- Hind, A. M. (1994). Cooperatives—Under Performers by nature? An Explanatory Analysis of Cooperative and Non-Cooperative Companies in the Agri-Business Sector. *Journal of Agricultural Economics*, 45(2), 213-219.
- Hirschman, A. O. (1984). *Getting ahead collectely: Grassroots experiences in Latin America*. New York; Oxford: Pergamon.
- ISMEA (2014). *La competitività dell'agroalimentare italiano. Check-up 2014*, ottobre, Roma.
- ISMEA (2014). *La catena del valore della filiera olivicola-olearia*, marzo, Roma.
- ISMEA (2009). *Le tavole delle risorse e degli impieghi del sistema agroalimentare italiano 2003*, settembre, Roma.
- ISMEA (2008). *Outlook dell'agroalimentare italiano - Rapporto annuale*, Roma
- ISMEA (2005). *Agricoltura e ruralità*, Franco Angeli, Milano.
- ISMEA (2004). *L'impatto della Riforma PAC sulle imprese agricole e sull'economia italiana*, Franco Angeli, Milano.

ISMEA (1998). *Un'analisi del sistema agroalimentare italiano attraverso le tavole Input-Output*, in *Rapporto annuale sulle tendenze del sistema agroalimentare italiano*, Roma.

ISMEA (1997). *La tavola delle interdipendenze settoriali del sistema agroalimentare italiano* 1995, Roma.

ISMEA, MIPAAF (2012), Valutazione della Strategia nazionale in materia di programmi operativi sostenibili nel settore ortofrutticolo (ai sensi degli artt. 125-127 del Reg. (UE) n. 543/2011) – rapporto finale.

Leontief, W. (1941). *The Structure of the American Economy, 1919-1939*. Oxford, UK, Oxford University Press.

Lerman, Z., & Parliament, C. (1991), Size and industry effects in the performance of agricultural cooperatives. *Agricultural Economics*, 6(1), 15-29.

Lerman, Z., & Parliament, C. (1990), Comparative performance of cooperatives and investor-owned firms in US food industries. *Agribusiness*, 6(6), 527-540.

Ling, K. C. (2006). Measuring Performance of Dairy Cooperatives. Rural Development. USDA, Research Report 212, Washington D.C.

Ling, K. C., & Liebrand, C. (1998). *A New Approach to Measuring Dairy Cooperative Performance*. US Department of Agriculture, Rural Business-Cooperative Service.

Magdaleno, M. I. A., & García, J. G. (2009). Cooperatives versus corporates in the Spanish agricultural sector: non-parametric estimation of technical efficiency. In *Anales de estudios económicos y empresariales* (No. 19, pp. 61-90). Servicio de Publicaciones.

Mantegazza, S. e Pascarella, C. (2006), Il nuovo approccio integrato ai conti nazionali – le tavole delle risorse e degli impieghi, contributo per il Seminario: La revisione generale dei conti nazionali del 2005, Roma, 21-22 giugno.

McClintock, C. (1981), *Peasant cooperatives and political change in Peru*. Princeton: Princeton University Press.

McKee, G. (2008). The Financial Performance of North Dakota Grain Marketing and Farm Supply Cooperatives. *Journal of Cooperatives*, 21, 15-34.

Milford, A. B. (2012). The Pro-Competitive Effect of Coffee Cooperatives in Chiapas, Mexico. *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization*, 10(1), 1362.

Miller, R.E., Blair, P.D. (1985). Input–Output Analysis. Foundations and Extentions, Prentice-Hall, Englewood-Cliffs, NJ.

MISE, (2014). Rapporto sul sistema distributivo. Analisi economico-strutturale del commercio italiano. http://osservatoriocommercio.sviluppoeconomico.gov.it/Rapporto_2013web.pdf (aprile 2015)

Mishra, A. K., Tegegne, F., & Sandretto, C. L. (2004). The Impact of Participation in Cooperatives on the Success of Small Farms. *Journal of agribusiness*, 22(1), 31-48.

Moller, L. G., Featherstone, A. M., & Barton, D. G. (1996). Sources of financial stress in agricultural cooperatives. *Journal of Cooperatives*, 11, 38-50.

Nomisma (2009), La filiera agroalimentare tra successi, aspettative e nuove mitologie, Bologna.

Parliament, C., Lerman, Z. & Fulton, J. R. (1990). Performance of cooperatives and investor-owned firms in the dairy industry. *Journal of Agricultural Cooperation*, 5, 1-16.

Petraglia, L.M., & Rogers, R.T. (1991). The impact of agricultural marketing cooperatives on market performance in *US Food Manufacturing Industries for 1982* (No. 25175).

Petriccione G., Solazzo R. (2013), “L’Ortofrutta nella riforma della Pac 2014-2010”, *Agriregionieuropa*, n. 35

Pezzoli, A. (2011), La filiera agroalimentare: i profili di rilevanza concorrenziale, *Agriregionieuropa*, n. 27.

Pulina P., Madau F. A. and Furesi R., (2012), Distribuzione alimentare moderna e potere: una valutazione economico-politica, No 132021, 2012 XX Convegno Annuale SIEA, Siracusa, Italian Society of Agri-food Economics/Società Italiana di Economia Agro-Alimentare (SIEA).

Rabitti C.B. (2012), Il controllo del potere di mercato nella filiera dei beni di consumo, *Assemblea Annuale Centromarca*, Milano, <http://www.centromarca.it>.

Reardon, T., Barrett, C.B., Berdegue, J.A., e Swinnen, J.F.M. (2009), Agrifood industry transformation and small farmers in developing countries, *World development*, 37(11), 1717-1727.

Regione Veneto (2013), PSR 2014-2020 - Rapporto di analisi per la Priorità 3.

Regolamento (Ce) n. 1182/2007 Norme specifiche per il settore ortofrutticolo, recante modifica delle direttive 2001/112/CE e 2001/113/CE e dei regolamenti (CEE) n. 827/68, (CE) n.

2200/96, (CE) n. 2201/96, (CE) n. 2826/2000, (CE) n. 1782/2003 e (CE) n. 318/2006 e che abroga il regolamento (CE) n. 2202/96.

Regolamento (Cee) n. 23/1962 Norme di commercializzazione da applicare ai principali prodotti ortofrutticoli.

Regolamento (Ce) n. 1234/2007 Organizzazione comune dei mercati agricoli e disposizioni specifiche per taluni prodotti agricoli (regolamento unico OCM).

Regolamento (Ce) n. 2200/1996 Organizzazione comune dei mercati nel settore degli ortofrutticoli.

Roberts, M. J., Kirwan, B., & Hopkins, J. (2003). The incidence of government program payments on agricultural land rents: The challenges of identification. *American Journal of Agricultural Economics*, 85(3), 762-769.

Rossetto R. (2014), Una rete informativa per conoscere l'Agricoltura veneta, relazione del convegno "Lo spazio economico dell'agricoltura veneta. Tipologia e sinergie territoriali" svoltosi a Venezia il 3 aprile 2014.

Royer, J.S. (1991). A comparative financial ratio analysis of US farmer cooperatives using nonparametric statistics. *Journal of Agricultural Cooperation*, 6, 22-44.

Russo C. (2008), Politiche agricole e concorrenza imperfetta: perché la riforma della PAC ha bisogno di una politica per la concorrenza.

Schroeder, T. C. (1992). Economies of scale and scope for agricultural supply and marketing cooperatives. *Review of Agricultural Economics*, 14(1), 93-103.

Serra, T., Zilberman, D., Goodwin, B. K., & Featherstone, A. (2006). Effects of decoupling on the mean and variability of output. *European Review of Agricultural Economics*, 33(3), 269-288.

Sexton, R. J., Wilson, B. M., & Wann, J. J. (1989). Some tests of the economic theory of cooperatives: Methodology and application to cotton ginning. *Western Journal of Agricultural Economics*, 56-66.

Sexton, R. J., & Iskow, J. (1988). Factors Critical to the Success or Failure of Emerging Agricultural Cooperatives, Giannini Foundation Information Series No. 88-3, University of California, Davis, Department of Agricultural Economics

- Soboh, R. A., Lansink, A. O., Giesen, G., & van Dijk, G. (2009). Performance measurement of the agricultural marketing cooperatives: the gap between theory and practice. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 31(3), 446-469.
- Sodano V., Sassi M., Marchini A. (2010), *Economia agroalimentare: mercati e politiche*, Milano: McGraw-Hill.
- Stone R. (1961), *Input-Output and National Accounts*, OECD, Parigi.
- Suh S., Weidema B., Schmidt J.H. and Heijungs R. (2010), *Generalized Make and Use Framework for Allocation in Life Cycle Assessment*. *Journal of Industrial Ecology* 14, 335-353.
- Veneto Agricoltura (2013), Organizzazioni di produttori ortofrutticoli del Veneto: report 2012.
- Veneto Agricoltura (2012), Organizzazioni di produttori ortofrutticoli del Veneto: report 2011.
- Veneto Agricoltura (2012), Le Denominazioni di Origine in Veneto: un'analisi del comparto ortofrutticolo.
- Weber J.Q., and Key N. (2012). How Much Do Decoupled Payments Affect Production? An Instrumental Variable Approach with Panel Data. *American Journal of Agricultural Economics*, 94(1), 52-66.
- Williamson, O. E. (1981). The economics of organization: The transaction cost approach. *American journal of sociology*, 548-577.
- Williamson, O. E. (1973). Markets and hierarchies: some elementary considerations. *American Economic Review*, 63,0316-325.
- Zaghi, A., Bono, P. (2011). La distribuzione del valore nella filiera agroalimentare italiana, *Agriregionieuropa*, n. 27.

SITOGRAFIA

<http://www.agcm.it/>

<http://www.bmti.it/>

<http://ec.europa.eu/agriculture/>

<http://ec.europa.eu/competition/>

<http://www.ismea.it>

<http://www.ismeservizi.it>

<http://www.istat.it>

<http://www.fedagromercati.it/>

<http://osservatoriocommercio.sviluppoeconomico.gov.it/>

<http://www.venetoagricoltura.org/>

<http://www.zetagroupcomunicazione.it/index.php/radicchio/>

<http://www.trevisotoday.it/cronaca/falso-radicchio-rosso-treviso-fruit-logistic-2015.html>

Ringraziamenti

Alla fine di questo lungo, a volte difficile, senza dubbio stimolante percorso, desidero ringraziare alcune persone alle quali devo molto.

Innanzitutto i miei *tutor*, il Prof. Alessandro Sorrentino e Giovanna Ferrari che, con pazienza, rigore e dedizione, sono state delle guide preziose per questa ricerca e per il mio percorso umano e professionale. Grazie poi ad Antonella Finizia e a Stefano Merciai per il consistente supporto tecnico e metodologico. Grazie a tutti i colleghi della *Direzione Servizi per il Mercato* per l'appoggio dato a questo lavoro e per il clima piacevole che mi hanno fatto respirare in questi tre anni in ISMEA.

Molti sono stati i professori che in questi anni mi hanno fornito suggerimenti e hanno dato un contributo significativo alla mia formazione. Oltre ai componenti del Collegio di Dottorato in Economia e Territorio, desidero ringraziare i docenti che ho incontrato durante la *Summer school* svolta nel Centro per la Formazione in Economia e Politica dello Sviluppo Rurale di Portici.

Grazie ai compagni di avventura, già Dottori di Ricerca e futuri Dottori di Ricerca, che ho avuto in questo percorso per i fruttuosi confronti di questi anni.

Un ringraziamento doveroso va alla mia famiglia, alla quale questa tesi è dedicata e che mi ha sempre supportata e incoraggiata: grazie alla mia mamma per la forza che ha; alle mie sorelle, Domy e Fra, per l'importante ruolo "anticipatore" che hanno avuto nella mia vita, senza di loro non sarei quella che sono; grazie a Gianni che è arrivato in famiglia da poco ma è come se ci fosse da sempre; grazie a nonna Francesca per essere stata una bussola in questi 32 anni e per lo sforzo che fa quotidianamente per esserci.

Grazie ai miei amici di sempre Manuela, Antonella e Giuseppe, malgrado il tempo passi e le distanze aumentino, sono una presenza costante della mia vita.

Grazie poi a Francesca, Manuela, Mascia, Roberta, Silvia e Valentina per i bei momenti che passiamo insieme.

Grazie a Mario per avermi sopportata più di chiunque altro negli ultimi mesi e per essersi preso cura di me.

Un ringraziamento, infine, va alle persone che hanno contribuito al reperimento dei dati necessari per il caso di studio e che hanno, inoltre, fornito preziosi spunti a questa ricerca: Renzo Rossetto, ricercatore di Veneto Agricoltura, Antonio Bertone, agente vigilatore del Consorzio del Radicchio rosso di Treviso, tutti i produttori con i quali sono entrata in contatto.

Maria