

La competitività dell'agricoltura italiana: aree di intervento e percorsi operativi di sviluppo

Franco Sotte

Introduzione

Questo capitolo conclusivo ha lo scopo principale di esaminare alcune possibili linee di azione per la crescita della competitività nell'agricoltura italiana e, complessivamente, nel sistema agro-alimentare del paese. Esso consta di tre paragrafi. Nel primo si analizzerà lo scenario competitivo. Si cercherà in altre parole di rilevare gli aspetti cruciali dell'ambiente economico nel quale le imprese agricole operano e traggono stimoli al loro take-off e risorse per la sopravvivenza e per lo sviluppo. Il secondo paragrafo è dedicato all'analisi delle risorse a disposizione dell'agricoltura italiana per cimentarsi nella competizione a livello internazionale e nazionale. Si cercherà di comprendere, a riguardo, quali sono i principali vantaggi, ma anche quali gli svantaggi. L'ultimo paragrafo sarà dedicato alle politiche. A partire da quelle proposte nell'attuale scenario di politica agricola e di sviluppo rurale europea, si analizzerà quanto esse siano adatte e quali modifiche si renderebbero necessarie per favorire la competizione di mercato.

Lo scenario competitivo: ipotesi evolutive per un futuro ormai prossimo

Introduzione

Nell'analisi dello scenario competitivo di fronte al quale si collocano il sistema agricolo ed agro-alimentare italiano, i punti di riferimento vanno ricercati in più direzioni. Innanzitutto nell'evoluzione dei mercati internazionali, soprattutto quelli delle commodities agricole, esaminandone le dinamiche più probabili. L'analisi dei mercati agricoli, peraltro implica un approfondimento delle prospettive della loro regolamentazione nel quadro della incerta evoluzione dei negoziati internazionali per il commercio, nonché delle relazioni, nello stesso tempo, economiche e geopolitiche che si riflettono sui cambi delle monete ed in particolare su quello tra euro e dollaro.

Qui entrano in gioco altri cruciali elementi di scenario che riguardano più specificamente le filiere e i mercati con cui gli agricoltori si trovano a fare i conti. Ciò significa innanzitutto interrogarsi sull'evoluzione, a monte dell'agricoltura, dei mercati dei fattori di produzione dove ovviamente la questione dell'approvvigionamento energetico e dei suoi costi (diretti ed indiretti per gli agricoltori) appare centrale. In secondo luogo si

tratta di esaminare le relazioni, a valle, tra agricoltura e mercati. Fino a pochi anni fa, questo terreno era pressoché inesplorato. Nei tempi, infatti, in cui la concorrenza internazionale era tra pochi competitors e le politiche di protezione dei prezzi nei paesi sviluppati assicurava mercati interni sostenuti e ricavi garantiti, non c'erano ragioni per occuparsene se non nei comparti più esposti alla concorrenza e meno protetti: ad esempio quello del vino. Il rapporto con i mercati di approvvigionamento e di sbocco è una questione che ha fondamentali risvolti qualitativi. Perché, innanzitutto, trattandosi di prodotti alimentari, il tema della sicurezza assume importanza decisiva. Ma anche perché, in particolare in Italia, la questione delle qualità (le tante qualità) e della tutela dell'origine e della tipicità appaiono fondamentali asset sui quali concentrare l'attenzione e l'impegno, date le caratteristiche specifiche della nostra agricoltura e dei territori rurali.

La riflessione sugli scenari competitivi del futuro deve anche considerare il tema dell'innovazione. Questo va coniugato in più termini: di intreccio tra obiettivi di ristrutturazione del sistema agroalimentare; di sua integrazione nel sistema mondiale delle attività che si occupano del "vivente"; di aspettative dei consumatori. Esso va anche messo in relazione con i grandi cambiamenti in atto dal punto di vista delle funzioni dell'agricoltura, non più produttrice monofunzionale di alimenti e fibre, ma anche, sempre di più, di servizi multifunzionali e differenziati: servizi energetici, ambientali, paesaggistici, residenziali, culturali, ecc.. A questi servizi si congiungono altre funzioni in materia di quelle che vengono sinteticamente denominate le "nuove sfide": abbattimento dell'effetto serra, contrasto degli effetti negativi del cambiamento climatico, difesa della bio-diversità. Sono funzioni, in questi casi, in cui a volte il mercato è capace di segnalare le aspettative della collettività, attraverso il gioco della domanda e dell'offerta. Altre volte, trattandosi di beni pubblici, il mercato "fallisce" ed è fondamentale l'intervento dello Stato.

Le prospettive nei mercati. I prezzi resteranno alti?

Nel corso degli ultimi mesi del 2007 e dei primi del 2008 i prezzi agricoli hanno subito una inattesa e decisa impennata. L'ultimo segnale in questa direzione viene dal riso che si scambiava in gennaio a 380 dollari la tonnellata ed ha superato i mille dollari in aprile. I segnali di questi ultimi giorni (aprile 2008) lasciano intravedere una certa tendenza riflessiva per il grano. Ma la domanda resta: quanta parte di tale dinamica è dovuta a fattori congiunturali e quanta a fattori strutturali? Una risposta naturalmente richiede una disamina dei tanti fattori che sono stati richiamati come concausa della crescita. Tra i fattori congiunturali si possono ricordare le scarse produzioni di alcune aree del pianeta (es. Australia per il grano, Vietnam per il riso) dovute agli andamenti climatici avversi che hanno causato un abbassamento delle scorte sotto i livelli normali; certamente sulla penuria dell'offerta ha pesato anche l'attività speculativa di chi, puntando sulla crescita dei prezzi ha procrastinato le vendite; certamente una certa dose di tensione sui mercati è derivata dalla spinta di alcuni paesi a reagire alla crisi petrolifera aggiungendo una domanda a fini energetici sul mercato dei cereali, che potrebbe rientrare. Naturalmente anche le inusuali politiche di tassazione dell'offerta adottate da numerosi paesi produttori a tutela dell'offerta e dei prezzi interni ha agito pesantemente accrescendo l'eccesso di domanda sull'offerta nei mercati internazionali. Ma certamente i fattori strutturali hanno anch'essi giocato un ruolo rilevante, soprattutto dal lato della domanda, che non sarà facilmente riassorbito dalla dinamica nel medio termine dell'offerta. Ci si riferisce qui in particolare agli effetti derivati dall'emersione dal sottosviluppo di pae-

si importanti e molto densamente popolati, quali la Cina, l'India, il Brasile, il Sud-Est asiatico ecc. La loro pressione dal lato della domanda specie di cereali e semi oleosi è particolarmente forte se si tiene conto del fatto che lo sviluppo economico a bassi livelli di reddito produce potenti effetti sulla domanda di alimenti ed ancor più sulla spesa per alimenti in considerazione anche della sostituzione tra prodotti poveri e prodotti ricchi e più costosi: paesi come la Cina e l'India hanno visto raddoppiare in venti anni i propri consumi alimentari, mentre il miglioramento della produttività agricola in tutta l'Asia è stato a confronto impercettibile, appena l'1% all'anno. E' una tendenza, questa, che non mancherà di riflettersi sui prezzi delle produzioni animali. Naturalmente è prevedibile che nel medio termine l'offerta nel mondo tenda anch'essa a crescere ed aggiustarsi ai nuovi equilibri di mercato, provocandone un assestamento: in base alle stime più recenti si registra in Italia una crescita del 18% delle semine a grano duro e del 14% a grano tenero¹. Ma è difficile immaginare che gli sconvolgimenti di questi anni nell'economia mondiale che hanno provocato l'impennata dei prezzi agricoli alla stessa stregua di tutte le principali produzioni di materie prime, si esaurisca e si inneschi di nuovo una tendenza al ribasso. D'altra parte, come è noto, anche l'attenuarsi (sia pure lento e incerto) delle politiche protezionistiche e la progressiva, seppure lenta, liberalizzazione dei mercati, si traduce come la teoria economica suggerisce, in un aumento dei prezzi medi mondiali.

Liberalizzazione o protezionismo. Che fine farà il WTO?

L'incertezza appare essere, almeno per il momento, il tratto saliente nella trattativa Wto. Incerto ed indeterminato è dunque il sistema delle regole nelle relazioni commerciali internazionali, e questo favorisce la speculazione sulle commodities, incentiva al mantenimento dei mercati interni protetti, non impedisce comportamenti scorretti dal punto di vista della tutela delle produzioni di qualità, specie tipiche e locali. Nello stesso tempo, gli accordi bilaterali rischiano di segmentare negativamente i mercati, creando condizioni di vantaggi per alcuni e di svantaggi per altri.

Le analisi compiute sistematicamente dall'Ocse, peraltro, mostrano con chiarezza che, se ci si riferisce agli ultimi dieci o quindici anni, al tempo cioè nel quale si sono pure compiuti passi decisivi nell'ambito degli accordi internazionali (l'Atto finale di Marrakech che ha istituito l'Organizzazione Mondiale per il Commercio – Wto è del 1994) il livello di protezione espresso dall'indicatore del *Producers Support Estimate* è pari al 34% nell'Unione europea (media 2004-2006); cioè circa lo stesso livello degli anni intorno al 1990. Lo stesso valore è peraltro passato in media Ocse da 32 a 29 indicando che anche a livello aggregato il grado di liberalizzazione è stato relativamente modesto (OECD 2007).

L'incertezza e la debolezza del Wto naturalmente si riflette anche a livello interno nel senso di un indebolimento complessivo delle pressioni riformatrici nei confronti della Pac.

Il ruolo dell'Europa e dell'euro

Finora è stato il dollaro la moneta di riferimento negli scambi internazionali, ma il dollaro sta diventando particolarmente debole e l'euro si candida ad un ruolo sempre più rilevante come moneta di riferimento negli scambi internazionali. Qui emergono le potenzialità ma anche i limiti dell'esperimento consistente nel dotarsi di una moneta so-

¹ Informatore Agrario, n. 13/2008.

vranazionale, senza una parallela assunzione di responsabilità politiche sopranazionali come occorrerebbe perché la fiducia nello strumento fosse maggiore. E' questo un tema centrale nel processo di costruzione europea che attraverserà nel 2009 una serie di scadenze cruciali: entrata in vigore del Trattato di Lisbona, elezioni del Parlamento europeo, rinnovo della Commissione europea, conclusioni del processo della revisione del bilancio in vista della scadenza fondamentale del 2013.

Ovviamente il basso cambio dollaro-euro ha delle rilevanti conseguenze. Esse sono di segno sia positivo che negativo. Il costo delle materie prime, specialmente delle risorse energetiche, viene contenuto e questo concorre positivamente ad abbattere i costi ma, nello stesso tempo, la competitività complessiva dell'agricoltura europea è indebolita sia nei mercati interni, dove, in particolare nel caso delle produzioni meno protette possono entrare importazioni a prezzi decisamente convenienti, sia nei mercati di esportazione dove sono le produzioni europee a doversi scontrare con le produzioni dell'area del dollaro con cambi sconvenienti.

Oltre che negli scambi internazionali, il cambio dollaro-euro ha rilevante influenza sul costo a carico del bilancio dell'Ue per la protezione dei mercati. Esso infatti tende a contrarsi liberando risorse e indebolendo la pressione sulle altre politiche agricole (sul regime di pagamento unico soprattutto), com'è attualmente, nel caso di prezzi mondiali alti, ma questo effetto viene attenuato dal cambio debole del dollaro.

Il lato delle risorse. Petrolio a 200 dollari?

La questione energetica è al centro della riflessione sui mercati internazionali. Ovviamente influisce pesantemente anche su quelli agricoli. La soglia psicologica di 100 dollari il barile è stata ampiamente superata. Anche qui si sommano aspetti congiunturali e strutturali, ma nessuno ritiene più ragionevole un ritorno dei prezzi dell'energia ai livelli di pochi anni or sono. D'altra parte, il fenomeno della lievitazione dei prezzi è comune alla generalità delle materie prime.

L'agricoltura è sollecitata dalle vicende dei mercati energetici in più modi. Innanzitutto dal lato dei costi, che ovviamente tendono ad impennarsi per le produzioni più intensamente consumatrici di energie fossili, comprimendo i margini dei produttori. Qui ovviamente l'agricoltura italiana ed europea trae vantaggio dalle politiche nazionali di esenzione degli agricoltori dal pagamento delle accise sui carburanti. Si tratta però di un vantaggio che potrebbe essere messo in discussione in una prospettiva di risparmio energetico e di adempimento degli impegni assunti con il protocollo di Kyoto.

Da un'altra parte, l'agricoltura è sollecitata ad impegnarsi nel fronte della produzione di bio-energie in sostituzione di quelle fossili. Nei confronti della competizione internazionale sui mercati delle bio-energie di massa, nei quali i vantaggi competitivi sono dalla parte delle produzioni e dei paesi tropicali (Brasile e Sud-Est asiatico in testa), l'Europa ed in particolare l'Italia non hanno grande campo. Ciò è dovuto sia alla collocazione geografica e, per l'Italia in particolare, anche orografica ed idrografica. Le vocazioni e le tradizioni, così come l'intensità di uso dei suoli e la densità demografica, spingono in altre direzioni, a parte le prospettive ancora aperte riguardo alle bio-energie di seconda generazione per le quali però ancora mancano tecnologie adeguate ad una loro applicazione su vasta scala. Un concetto questo ben espresso dall'idea del "modello europeo di agricoltura" avanzato per la prima volta dal documento base di Agenda 2000 e più volte richiamato successivamente nei principali documenti sullo sviluppo sostenibile delle aree rurali. Quegli stessi documenti però aprono una prospettiva agro-energetica in due altre fondamentali direzioni: l'una, quella del contributo

dell'agricoltura (e della forestazione) europea al sequestro di CO₂, e l'altra, quella della adozione diffusa, nell'ambito delle imprese agricole, di tecnologie di piccola portata volte a garantirne l'autonomia energetica, attraverso lo smaltimento dei sottoprodotti, degli scarti e dei rifiuti.

La questione bio-energetica, comunque, rivela la sua ambiguità in questi giorni di prezzi alti dei cereali e delle commodities agricole. Finché si trattava di produrre energie con il prezzo del petrolio alto e prezzi agricoli bassi, la soluzione veniva presentata quasi come un percorso obbligato per la società, alla ricerca di energie alternative ai combustibili fossili così come per gli agricoltori alla ricerca della valorizzazione delle proprie risorse e del proprio potenziale produttivo. Ma è bastato che i prezzi dei cereali crescessero che la convenienza andasse dall'altra parte.

La sfida del cambiamento climatico.

Le questioni ora richiamate si collegano al tema del cambiamento climatico. Lo spostamento verso Nord delle vocazioni territoriali e degli areali delle colture è nei fatti, così come cresce la possibilità e la diffusione di eventi atmosferici estremi (con gli effetti perversi delle inondazioni e della siccità). Così come il tema della gestione e dell'approvvigionamento delle risorse idriche sta diventando sempre più cruciale in vaste aree del territorio europeo e nazionale, specie nella fascia Mediterranea. L'argomento va affrontato senza allarmismi, ma con accortezza: evitando, con opportune politiche energetiche ed ambientali, che si inneschino gli effetti più pericolosi che potrebbero condurre a consistenti perdite di risorse e di opportunità economiche e, contemporaneamente, prendendo atto della ricollocazione geografica delle produzioni (Iannetta M. 2007, Chiaudani A., Mariani L. 2007, Fais A. 2007). La questione della gestione della risorsa acqua è sotto questo profilo tema centrale, soprattutto a beneficio della continuità delle produzioni tipiche e a maggior valore aggiunto (oltre che occupazionale) dell'agricoltura meridionale. Un tema nel quale l'agricoltura compete con tutti gli altri usi in maniera molto consistente.

Barriere non tariffarie. La qualità paga?

Fin qui, l'analisi dei prevedibili scenari competitivi si è soffermata pressoché unicamente ad analizzare gli aspetti quantitativi. Quelli qualitativi sono rimasti in secondo piano. Ma è evidente che essi, specie per l'agricoltura italiana giocano un ruolo fondamentale. Gli scarsi progressi delle trattative sul commercio internazionale nell'ambito del WTO, si traducono nel fatto che i prodotti agroalimentari di qualità faticano a trovare sbocchi commerciali anche per i mancati accordi multilaterali sul riconoscimento delle denominazioni di origine e il perpetuarsi delle barriere tecniche al commercio. E' necessaria invece a riguardo una politica di accordi internazionali che, adottando una regolamentazione condivisa sulla protezione delle denominazioni d'origine e sulle barriere tecniche al commercio, favorisca la capacità di penetrazione dei prodotti di qualità nei mercati mondiali, soprattutto in quelli emergenti (European Commission, Directorate-General for Agriculture and Rural Development 2007, Listorti, G. 2007). E' questo probabilmente l'effetto maggiormente negativo per l'agricoltura italiana della mancanza di soluzioni alla controversia del Doha Round.

La questione della valorizzazione della qualità si connette strettamente a quella dei controlli e delle garanzie. L'argomento è cruciale per l'Italia in ragione delle sue vocazioni qualitative, sospinte dall'immagine positiva percepita a livello internazionale dalla cucina italiana. E' evidente però che essa né può darsi come definitivamente acquisita, né

può bastare il richiamo alla tradizione ad assicurarla. Lo spazio maggiore per la penetrazione dei prodotti di qualità del *Made in Italy* agro-alimentare e culinario è nei nuovi mercati emergenti: Cina e India soprattutto. Ma qui occorrono politiche specifiche, mirate e sistematiche di informazione, divulgazione e garanzia. Come è stato esemplarmente documentato, la recente vicenda dell'immondizia non smaltita a Napoli e in Campania, lungi dagli effetti specifici sulle produzioni di mozzarelle infettate di diossina, si è riflessa pesantemente sull'immagine di tutto il paese e le sue produzioni agricole e alimentari in particolare (De Stefano F., Panico T. 2008). I paesi che spesso presentano seri problemi di garanzia sui propri prodotti (es.: Corea del Sud e Cina) non hanno lasciato cadere l'occasione per chiudere le proprie frontiere alle produzioni italiane. Questo non tanto per salvaguardare i propri consumatori (dal momento che le importazioni dall'Italia erano nulle o insignificanti), quanto piuttosto per attenuare le proprie responsabilità nei confronti dei propri prodotti esportati effettivamente insicuri.

Dove va l'innovazione. Naturalità, funzionalità o convenienza?

Contrariamente a quanto talvolta si ritiene, il settore agricolo ed agro-alimentare è un sistema produttivo tecnologicamente tutt'altro che conservativo. Questa poteva essere considerata una caratteristica del passato quando, tra l'altro, lo stesso consumo alimentare appariva ripetitivo e ancorato ad abitudini, consuetudini e gusti largamente consolidati e con tempi molto lunghi di adeguamento ed aggiustamento a nuove proposte di offerta. Ma non è più così. Negli ultimi anni, il settore agro-alimentare è continuamente chiamato ad uno sforzo innovativo proprio su sollecitazione di un consumatore sempre più esigente, curioso e critico ma anche volubile ed imprevedibile, con una grande attenzione alle novità, e con nuovi comportamenti di consumo spesso repentinamente apparsi, e, talvolta, altrettanto rapidamente scomparsi. Tre sono i driver del comportamento del consumatore ai quali l'innovazione tenta di dare risposta: la *Naturalità*, la *Funzionalità* e la *Convenienza* (Esposti R. 2005). A ciascuna di questi driver corrisponde un diverso atteggiamento del consumatore verso le innovazioni: *tecno-scettico* nel primo caso, *tecno-ottimista* nel secondo e *tecno-opportunista* nel terzo. Analogamente, a ciascun driver corrisponde una diversa categoria di prodotto; il "cibo biologico-tradizionale-tipico" nel primo caso, il "cibo funzionale" (*functional food*) nel secondo e il "cibo conveniente" (*convenience food*) nel terzo.

I tre atteggiamenti convivono e si integrano, modificando la loro influenza con il tempo in relazione a fenomeni diversi e caotici: gli scandali alimentari, i nuovi stili di vita, l'andamento e la distribuzione dei redditi e così via. Di conseguenza la domanda appare sempre più differenziata e segmentata. In secondo luogo, molti dei nuovi prodotti risultano da uno sforzo innovativo che lega assieme settori produttivi diversi ed è proprio sulla frontiera intersettoriale che si registrano le performance più innovative e l'introduzione di nuovi prodotti. Queste convergenze settoriali stanno peraltro ridisegnando gli intrecci tra settori produttivi una volta chiaramente distinti. In prospettiva si intravede quella che in letteratura economica viene chiamata "convergenza NBIC": convergenza cioè tra nanotecnologie, biotecnologie, informatica e scienze cognitive; già oggi sono in corso profondi processi di integrazione tra settori, in particolare tra chimico, farmaceutico ed agro-alimentare. Infine, proprio perché guidata dalla domanda, l'innovazione nel comparto agro-alimentare è spesso concentrata nella realizzazione di un flusso continuo di nuovi prodotti, talvolta solo incrementali o persino imitativi, che però sviluppano una dinamica tecnologica particolarmente vivace.

Chi garantisce? Il laboratorio, la marca o l'origine ?

Due tendenze estreme tendono a palesarsi e a scontrarsi nella profonda ristrutturazione proprietaria e finanziaria in atto, guidata dalla citata trasformazione tecnologica e dagli atteggiamenti dei consumatori. Al centro dell'attenzione c'è il tema della sicurezza alimentare. Un argomento che nel corso del tempo è gradualmente passato da un concetto pressoché esclusivamente quantitativo di “*food security*” (quello decisamente prevalente nella costruzione della politica agricola europea, a partire dall'art.39 del Trattato di Roma²) ad uno squisitamente qualitativo di “*food safety*”.

Non che a livello planetario il primo argomento sia scomparso: l'impennata dei prezzi segnala una difficoltà dell'offerta a tener testa alla domanda, mentre ancora permangono sacche di sottanutrizione endemica consistenti, specie in Africa, in India e in tutto il Sud Est asiatico. Ma il tema delle garanzie sulla sanità e la genuinità degli alimenti ha acquisito una straordinaria rilevanza. In parte ciò è dovuto alla reazione della domanda ai ricorrenti allarmi alimentari, in parte alla stessa segmentazione dell'offerta che propone prodotti molto diversificati in termini di qualità e di conseguenza di prezzo da spingere il consumatore a pretendere maggiori garanzie.

Due atteggiamenti si confrontano nel rispondere alla domanda di maggiore sicurezza e contemporaneamente di maggiori servizi e prezzi contenuti. Il primo si sintetizza con l'espressione “*from farm to fork*” e muove, da un lato, nella direzione di un accorciamento delle distanze e dei passaggi dal produttore al consumatore e, dall'altro lato, verso la tracciabilità del prodotto e la rintracciabilità delle sue origini e dei passaggi compiuti fino al piatto del consumatore. E' questo un modello che si fonda maggiormente sull'innovazione coniugata con i metodi e i prodotti della tradizione, sulla dimensione territoriale delle imprese, sulla competenza e la responsabilità distribuita lungo tutta la filiera.

L'altro atteggiamento è riassunto dalle espressioni “*from lab to fork*” e “*from brand to fork*” e si basa sulla garanzia fornita dalla grande impresa a carattere multinazionale che integra i risultati della ricerca sul terreno dei nuovi prodotti e delle nuove tecnologie per ottenerli con i suoi marchi e la sua capacità di comunicazione e marketing. Il modello non è affatto recente, il successo della Coca Cola è fondato sulla garanzia del brand. Chi garantisce? “*garantisce Coca Cola!*”. Mentre la formula del prodotto è tenuta segreta e comunque non viene rivelata come elemento essenziale della garanzia offerta al consumatore, nessun rilievo viene dato all'origine delle componenti di base del prodotto ed alla loro rintracciabilità. Questo modello si sta estendendo a tantissimi nuovi prodotti per i quali si coniano nuove categorie merceologiche: *novel food, wellness food, beauty food, nutraceuticals, super-bio*, ecc. e nuove denominazioni degli alimenti: *Actimel, Lc1 Vital, Activia, ViviGi, Multicentrum select, Acutil, Infloran, Kilocal, Essensis, Pro-Active*. Queste denominazioni, di esplicita assonanza medico-terapeutica, non solo trascurano di segnalare (come fosse irrilevante) l'origine agricola della composizione, ma addirittura impediscono di desumere dalla denominazione e conoscere analiticamente la

² L'art. 39 del Trattato di Roma corrisponde all'art. 33 della versione consolidata del Trattato che istituisce la Comunità europea, che recita: “Le finalità della politica agricola comune sono: a) incrementare la produttività dell'agricoltura, sviluppando il progresso tecnico, assicurando lo sviluppo razionale della produzione agricola come pure un impiego migliore dei fattori di produzione, in particolare della manodopera; b) assicurare così un tenore di vita equo alla popolazione agricola, grazie in particolare al miglioramento del reddito individuale di coloro che lavorano nell'agricoltura; c) stabilizzare i mercati; d) garantire la sicurezza degli approvvigionamenti; e) assicurare prezzi ragionevoli nelle consegne ai consumatori.

natura del prodotto (perfino se l'origine è animale, vegetale o artificiale) e la composizione originale.

Ovviamente è prevedibile che la contrapposizione tra i due modelli estremi ora delineati “*from farm to fork*” o “*from brand/lab to fork*” non si concluderà con la vittoria dell'uno sull'altro. Probabilmente essi convivranno; semmai è immaginabile che uno dei due possa prevalere ed in questo senso imporsi in senso relativo, ma già questo non manca di avere pesantissimi riflessi sulla struttura della produzione e sulla prospettiva delle imprese agricole. Il primo modello infatti presuppone un sistema agro-industriale-commerciale interdipendente ed integrato, maggiore connessione con il territorio e produttori lungo la filiera collegati tra di loro da legami sistemici e protratti nel tempo. L'altro modello presuppone invece il prevalere di grandi concentrazioni finanziarie depositarie della conoscenza, delle innovazioni e dei brand, che di volta in volta si approvvigionano nel mercato mondiale delle componenti essenziali dei loro prodotti nel luogo e dai produttori più convenienti. In una prospettiva del genere, la dipendenza degli agricoltori prevale sull'interdipendenza: essi sono meri produttori di materia prima generica per il settore industriale-distributivo, depositario e garante della qualità.

Dove non c'è mercato. Multifunzionalità ... se c'è chi paga

L'analisi degli scenari competitivi ha trattato fin qui prevalentemente delle prospettive competitive dell'agricoltura di fronte ai mercati. L'attenzione si è concentrata sulla sua vocazione monofunzionale a produrre le classiche quattro “F”: *food, feed, fiber e fuel*. L'agricoltura ha però una vocazione multifunzionale consistente nella produzione di merci, anche altri prodotti che tali non sono e per il quale il mercato o è assente o “fallisce”. Ci si riferisce qui al vasto ventaglio delle funzioni di salvaguardia e valorizzazione dell'ambiente e del paesaggio, di conservazione della biodiversità, di difesa idrogeologica, di conservazioni di presidi storico-culturali, ecc. Si tratta in generale di beni e servizi pubblici o di interesse collettivo che non verrebbero prodotti ove alla mancanza di mercato non si supplisse con opportune forme di valorizzazione pubblica.

Si tratta di funzioni fondamentali nell'esercizio della agricoltura odierna sia per il possibile pesante impatto delle tecniche sulle risorse naturali e collettive, sia anche perché l'attenzione dei cittadini su questi aspetti è cresciuta notevolmente, specie in Europa. La multifunzionalità dell'agricoltura viene addotta (a volte anche con eccessiva enfasi) a principale giustificazione della spesa e delle agevolazioni pubbliche riservate all'agricoltura. Negli anni a venire, questa giustificazione probabilmente dovrà pesare ancora più di oggi se si vogliono trovare motivazioni credibili a difesa delle risorse della politica agraria. Se si considera che oggi in Italia queste rappresentano complessivamente ben il 56% del valore aggiunto agricolo (INEA 2007), si può bene comprendere come entrino e debbano entrare sempre più nelle strategie di sviluppo delle imprese, a complemento dei redditi provenienti dal mercato, specie nelle aree interne della collina e montagna.

Normalmente, quando ci si riferisce alla competitività, come in questo lavoro, l'attenzione principalmente è catalizzata sulla parte dell'attività dell'impresa agricola che trova il suo sbocco nel mercato. Questo è ovvio, ma sarebbe un errore non tenere in conto anche questa componente che negli scenari di sviluppo futuri delle imprese agricole può pesare notevolmente. Peraltro, in alcuni tipi di servizi agricoli di interesse collettivo, si pensi al sequestro del carbonio o alle bio-energie, il perseguimento dell'efficienza economica può indurre lo stato ad avvalersi dell'emissione di titoli nego-

ziabili (certificati verdi), creando artificialmente le condizioni per la competizione da parte delle imprese all'insegna dell'efficienza.

Verso un'agricoltura dematerializzata. Dove sta il valore?

La domanda: dove sta il valore? aveva una risposta ovvia in agricoltura fino a tempi relativamente recenti. Il problema imprenditoriale dominante, in presenza di una politica di garanzia dei prezzi e del ritiro dei prodotti, era quello di massimizzare l'efficienza tecnica, ponendo al centro la produttività (intesa principalmente come "resa": ad ettaro o a capo). Il rischio d'impresa era modesto o comunque fortemente contenuto.

Le ragioni del ritardo e delle difficoltà dell'agricoltura venivano imputate in primo luogo ai suoi limiti strutturali, ma anche alla complessità degli ordinamenti produttivi e alla disomogeneità dell'agricoltura dovuta alla varietà delle tradizioni e delle vocazioni territoriali, retaggio di ordinamenti e di forme di conduzione passate. La risposta era quella dell'industrializzazione dell'agricoltura. La complessa organizzazione dell'agricoltura del passato, si sosteneva che fosse all'origine di una condizione produttiva anacronistica. Occorreva standardizzare, semplificare e specializzarsi. Cioè innanzitutto concentrarsi, come in una industria qualsiasi, guidati dalle economie di specializzazione e di scala, sulla produzione di una o poche merci, anche a scapito talvolta delle vocazioni dei suoli, degli equilibri idro-geologici, del paesaggio, della biodiversità, della stessa originalità culturale e sociale delle campagne.

L'effetto è stato quello della banalizzazione delle "vocazioni" verso una agricoltura omologata dall'impiego di pacchetti tecnologici acquisiti dall'esterno, della riduzione della "terra" al rango di un qualsiasi "capitale", di un qualsiasi strumento produttivo, all'irrelevanza dell'ambiente, del territorio, del paesaggio. In questa situazione, nelle relazioni lungo la filiera tendono a prevalere rapporti di antagonismo piuttosto che di integrazione e cooperazione.

La questione è oggi molto più complessa. Il valore va cercato rispondendo a due nuove domande: cosa vuole il consumatore attraverso il mercato? cosa vuole il cittadino in quanto contribuente attraverso la politica della spesa e delle agevolazioni verso l'agricoltura? La prima domanda trova la sua risposta nella diversificazione e nella flessibilità, nella capacità cioè di convertire tempestivamente la propria attività produttiva e di mercato verso i prodotti principalmente premiati dai consumatori. Il valore poi non risiede più nel solo prodotto agricolo grezzo e standardizzato, ma nelle tante qualità (*le* qualità, al plurale) consentite dalla tecnologia accompagnata dal marketing, in risposta al cambiamento dei gusti e delle nuove disponibilità di reddito dei consumatori.

Ad ogni prodotto agricolo tradizionale corrisponde oggi una ampia gamma di prodotti e di servizi connessi richiesti all'agricoltura. Si parla a questo proposito di dematerializzazione del prodotto alimentare. Un problema che investe l'intera filiera, nella quale tendono a stabilirsi rapporti di integrazione e di cooperazione tra soggetti diversi dall'agro-industria all'agricoltura propriamente detta, per coinvolgere l'agro-alimentare e la distribuzione. Emergono le mode alimentari e il ciclo del prodotto, precedentemente assenti dal settore agricolo e alimentare. Il ciclo del prodotto anzi tende, come in altri prodotti a diventare sempre più breve. Nuove funzioni si aggiungono, d'altra parte, alla tradizionale produzione di alimenti e fibre: nell'ambito energetico, turistico-ricreativo, culturale, ecc. Parallelamente, il rischio cresce: l'agricoltore deve interrogarsi non più soltanto su "come" produrre, ma anche su "cosa" produrre, "per chi" e "come" vendere. La seconda domanda attiene alla multifunzionalità dell'agricoltura, cioè alla produzione di beni e servizi di interesse collettivo relativi all'ambiente, al paesaggio, alla cura

dell'equilibrio idro-geologico. In questo caso non può che essere la collettività a garantire la remunerazione all'agricoltore attraverso la spesa pubblica e le agevolazioni. Con politiche che, su basi contrattuali, paghino gli agricoltori per i servizi resi.

E' questo il senso della trasformazione delle politiche agricole da interventi eminentemente settoriali a interventi territoriali riconducibili all'obiettivo dello sviluppo rurale.

Diversificazione. Approfondimento, allargamento o riposizionamento?

Lungi dal muovere verso modelli standardizzati e omologati applicando passivamente pacchetti tecnologici ricevuti dall'agroindustria, la ricerca del valore nell'agricoltura di oggi si svolge in tre direzioni: quelle che in uno studio olandese (Van der Ploeg J.D 2002) sono state denominate con i termini "*deepening*" "*broadening*" e "*regrounding*", che potremmo grossolanamente tradurre con "approfondimento", "allargamento" e "riposizionamento" (Sotte F., Finocchio R. 2006).

1. L'approfondimento attiene a tutte le attività integrate a quelle tradizionali, a monte e a valle dell'agricoltura. Si tratta di attività produttive o di servizio orientate innanzitutto alla sostituzione dei fattori convenzionali con nuovi fattori, in gran parte internamente prodotti, alla riorganizzazione della produzione in forme integrate e più complesse, alla innovazione di prodotto e alla cura dei suoi aspetti qualitativi, alla trasformazione e valorizzazione delle produzioni, alla commercializzazione diretta delle produzioni finali o comunque all'accorciamento delle filiere e alla costituzione di rapporti più diretti e ravvicinati con il consumatore finale o comunque con gli ultimi intermediari prima del consumatore (ristoranti, mense, distribuzione di qualità, ecc.).

Si annoverano in questo raggruppamento tutte le nuove produzioni, specie quelle tipiche o di qualità, quando si aggiungono al prodotto forme di riconoscimento esplicite e formali della qualità (come nel caso delle varie forme di certificazione e valorizzazione) o la garanzia della rintracciabilità. Naturalmente sono compresi anche i nuovi prodotti (nuove varietà, agricoltura biologica, piccoli frutti, fiori, ecc.) o la combinazione di prodotti.

Sono esempi di approfondimento tutte le trasformazioni dei prodotti effettuate nella stessa impresa agricola (pane, vino, formaggio, birra), le forme di organizzazione collettiva dell'offerta (gruppi di offerta) e comunque tutte le iniziative che mirano alla costituzione di filiere corte tra produzione e consumo (vendita diretta, farm shop, farmers' market), le nuove forme di commercializzazione (adozione di animali presso l'allevatore, vendita attraverso internet). Altre volte è il consumatore che viene attirato dal produttore nella sua impresa (raccolta di prodotti da parte del consumatore o *pick-it yourself*). Infine sono da classificare come casi di approfondimento tutte le forme di sostituzione di fattori di produzione con input interni, con riferimento in particolare alla produzione di energia, alla letamazione, alla rotazione.

Sono considerate in questa categoria tutte le nuove modalità di produrre in forma associata. Si può notare che spesso si tratta di ricondurre sotto il controllo dell'agricoltura attività che in passato essa già svolgeva, ma che aveva perduto, come effetto dell'industrializzazione dell'agricoltura e della specializzazione produttiva. Altre volte sono prodotti e processi nuovi.

2. L'allargamento riguarda tutte quelle attività produttive o più spesso di servizio che si affiancano collateralmente all'attività agricola tradizionale, rivolte sia a rispondere a nuovi bisogni di mercato (turistici, residenziali, colturali, ecc.) sia a fornire servizi alla collettività dall'interno dell'agricoltura (ambientali, paesaggistici, ecc.). Si annoverano

in questo raggruppamento tutte le nuove produzioni, specie quelle tipiche o di qualità, quando si aggiungono al prodotto forme di riconoscimento esplicite e formali della qualità (come nel caso delle varie forme di certificazione e valorizzazione) o la garanzia della rintracciabilità.

Il primo tipo di allargamento è stato storicamente il conto-terzismo. La sua diffusione è stata notevole ed è stata determinante nella diffusione di alcune colture: cereali, soia, barbabietole da zucchero e colture industriali in genere. A fronte del vincolo fondiario e della necessità di trovare pieno impiego alle macchine aziendali, alcune imprese hanno "allargato" il loro raggio di azione verso la fornitura di servizi meccanici ad altre aziende.

L'agriturismo è la seconda forma di allargamento. Sotto la denominazione di agriturismo si raccoglie una vastissima gamma di servizi. In senso restrittivo, l'agriturismo attiene ai servizi offerti dall'agricoltura nel campo dell'ospitalità e della ristorazione, spesso in congiunzione alla vendita di prodotti aziendali. Ma la gamma si differenzia per tematizzazioni: percorsi eno-gastronomici, strade del vino, percorsi d'arte, ecc.; tipologia di servizi: bed and breakfast, gestione di aree per campeggio, picnic, barbecue, ecc.; l'esercizio della vendita di prodotti e servizi aggiunti: vendita prodotti, ippoturismo, esperienze lavorative in azienda, ecc.

Altre attività con notevoli nessi con l'agriturismo ma distinte da esso sono riconducibili alle seguenti servizi dell'agricoltura: servizi culturali: fattorie didattiche, aziende museo, laboratori artistici, scuole d'arte e altre iniziative di valorizzazione della cultura rurale; servizi per la cura del benessere della persona: agricultural therapy, cura del disagio mentale, inserimento handicappati, reinserimento ex-tossicodipendenti, ex-detenuiti, ed altri soggetti difficili, fitness, sport, centri salute; servizi residenziali: case dello studente, ospizi anziani e case di accoglienza; servizi di entertainment e svago.

Infine vanno comprese nell'allargamento tutte le iniziative di cura dell'ambiente e del paesaggio sia come servizi ai privati, che (più spesso) come fornitura di servizi pubblici: cura e gestione del verde pubblico e privato, urbano e rurale; gestione della natura e del paesaggio, difesa idrogeologica; prevenzione/spegnimento incendi e cura delle foreste; produzione di energia (eolica, da biomasse); gestione di riserve faunistico-venatorie, caccia e pesca; lavori pubblici: manutenzione opere pubbliche, spalatura neve.

3. Il riposizionamento concerne tutte le attività esterne a quella agricola, ma integrate e complementari con essa nell'ambito rurale allo scopo di fornire occasioni di impiego ai fattori di produzione (lavoro in primo luogo, ma anche mezzi meccanici, ecc.) e opportunità di reddito integrative all'agricoltore e alla famiglia agricola. E' questo l'ambito delle attività più propriamente connesse all'integrazione rurale e al miglioramento della qualità della vita.

Funzioni di integrazione nell'economia rurale sono tutte le attività svolte indipendentemente da quella agricola nell'azienda stessa o in ambiente rurale: di tipo artigianale o piccolo industriale, artigianale o artistico; commerciali (negozi rurali, fiere rurali). In questo stesso ambito si collocano le forme di pluriattività tipiche della famiglia agricola, o anche, in relazione alle disponibilità di risorse (lavoro, materiali di base, spazi coperti) dello stesso agricoltore imprenditore. Infine vanno considerate tutte le funzioni residenziali e di animazione rurale come quelle ristrutturazione, restauro e manutenzione di vecchie costruzioni civili o pubbliche. A queste si associano la attività di cura e manutenzione degli spazi pubblici e quelle folkloristiche e di animazione della vita rurale.

Complesso è dire poco

Il percorso analitico fin qui condotto, non può concludersi che con un richiamo alla complessità di fronte alla quale si trova l'agricoltura di oggi. Di fronte ai nuovi e ben più estesi scenari di mercato e tecnologici, di fronte alla varietà e variabilità della domanda dei consumatori per le produzioni mercantili e della società nel complesso per le produzioni di beni multifunzionali, ben si comprende il disorientamento degli agricoltori.

Nello stesso tempo nuove e interessanti prospettive si aprono, richiedendo all'agricoltura di ridefinirsi sia in termini di modelli organizzativi e di sistemi di produzione, sia anche con riferimento al suo statuto socio-culturale al suo ruolo nella società. Questo passaggio, almeno in alcuni suoi aspetti, era prevedibile da diversi anni. E' da tempo ad esempio che si denunciava l'invecchiamento nelle campagne. Ovviamente esso avrebbe prima o poi aperto la strada ad un rapido sfoltimento dei protagonisti e ad un ricambio generazionale che inevitabilmente è alle porte.

E' ugualmente da tempo che si valutava necessaria l'uscita da una politica di garanzia che tenendo i prezzi elevati e protetti risolveva a priori il problema del rapporto dell'agricoltura con il mercato. E' ovvio che adesso tocca fare i conti con il mercato in una condizione di impreparazione diffusa, spesso evocando nuove forme protezionismo o di supplenza pubblica. Non si può dire dunque che si arrivi preparati all'appuntamento con la competizione (Campli 1999, Gruppo di Bruges 2002).

Competere: con quali risorse?

Introduzione

Questo paragrafo è dedicato a verificare, sia pure ancora in modo sommario, quale sia lo stato delle risorse nell'agricoltura italiana, per cimentarsi con successo nella competizione. Il primo argomento è quello relativo alla forza e al peso delle imprese nel settore. L'immagine statistica dell'agricoltura italiana, che tradizionalmente viene rappresentata, non appare certamente positiva: la dimensione media delle aziende agricole è particolarmente contenuta, così come l'invecchiamento appare limitare e condizionare lo sviluppo delle campagne.

Un approfondimento che isola le aziende-imprese dalle aziende non-imprese indica però che questa è una immagine parzialmente distorta della forza competitiva dell'agricoltura italiana. Dalla stessa analisi si possono comunque individuare altri aspetti centrali che limitano la capacità del sistema agricolo di stare competitivamente sul mercato. Il primo tra questi è il conflitto (spesso in passato sottovalutato o trascurato) tra rendita e profitto. Un antagonismo che spesso sono state le stesse politiche agricole ad alimentare privilegiando la prima al secondo. Naturalmente sul fronte delle risorse è decisiva anche l'analisi di come sia il capitale fisico, che quello umano siano adeguati a consentire di competere con altri sistemi di imprese in condizione di parità.

Un ultimo aspetto da affrontare in questa parte sulle risorse riguarda la questione intangibile ma non per questo meno importante dell'immagine competitiva dell'Italia nel mondo e nei confronti dei suoi stessi cittadini che, in quanto consumatori, sono chiamati spesso a scegliere tra prodotto nazionale o prodotto importato.

Aziende imprese e aziende non-imprese nell'agricoltura italiana

Per competere ci vogliono le imprese. E' questa una constatazione perfino ovvia e scontata al di fuori dell'agricoltura. Ma in agricoltura è diverso. Per effetto del ruolo e dell'importanza in agricoltura del fattore "terra" e della rilevanza del capitale fondiario, l'unità di rilevazione statistica è l'azienda. Il termine azienda è di conseguenza assunto a sinonimo di impresa, rendendo i due termini pressoché intercambiabili. Questa peculiarità soltanto agricola è spesso fonte di grande ambiguità. Una ambiguità antica, che condiziona il dibattito sulle strategie di politica agraria più appropriate. Non che negli altri settori la questione della definizione di "impresa" e di "imprenditore" sia stata risolta una volta per tutte. Tante sono le implicazioni della definizione di impresa: finanziarie, fiscali, relative ai diritti di proprietà, ai rapporti societari e con i terzi, da imporre continui aggiustamenti e da attivare polemiche mai definitivamente risolte. Ma, almeno dal punto di vista statistico, negli altri settori non ci sono incertezze.

In agricoltura è diverso. Uno studio recente rilevava innanzitutto come, a seconda della definizione le unità produttive in agricoltura potessero variare notevolmente: il censimento dell'agricoltura 2000 - Universo Italia rileva 2,5 milioni di aziende; esse diventano 2,13 milioni se si considera l'universo UE (che prende in considerazione soltanto le aziende con almeno 1ha o almeno 4 milioni di lire dell'epoca); queste scendono ancora a 1,59 milioni se si considerano le aziende che risultano svolgere una sia pure minima attività commerciale (questo significa che in Italia circa 900 mila aziende o non producono nemmeno o sono soltanto rivolte all'autoconsumo); d'altra parte *Movimprese* delle Camere di Commercio rilevava 1,06 milioni di imprese agricole nel 2000 (stesso anno del Censimento), scese a 911 mila nel 2007; il Censimento della popolazione del 2001 rilevava 550 mila occupati indipendenti e tra questi 488 imprenditori agricoli. L'ultima cifra è meno del 20% della prima (Sotte F. 2006). Lo stesso studio, utilizzando il parametro della dimensione economica classificava le aziende in "aziende non-imprese" quando non raggiungevano 8 Ude (9600 euro di reddito lordo/anno, corrispondente a circa un reddito da pensione) e in "aziende-imprese" quelle sopra tale soglia (divise a loro volta in piccole, medie, grandi e molto grandi al passaggio rispettivamente delle soglie di 16, 40 e 100 Ude). Si consideri che 16 Ude corrisponde a circa il reddito medio di un lavoratore dipendente: quello che una volta, ai tempi delle direttive socio-strutturali degli anni Settanta, si sarebbe considerato il reddito comparabile, cioè il target minimo per assicurare stabilità e convenienza all'impresa agricola.

I risultati sono significativi: 2 milioni 750 mila aziende, l'82,8%, appartiene alle non-imprese, mentre delle restanti 432 mila, 194 mila (7,7%) sono piccole imprese e soltanto 238 mila (9,5%) superano la soglia delle 16 Ude. Il peso delle non-imprese è decisamente soverchiante³. Ma l'immagine si ribalta se, anziché rappresentare l'agricoltura italiana con il numero di aziende, la si rappresenta con altri parametri: la superficie o il reddito lordo standard. In termini di Sau infatti le aziende-imprese rappresentano quasi tre ettari su quattro e in termini di reddito lordo standard quasi quattro parti su cinque.

Il carattere accessorio delle non-imprese appare evidente: esse dispongono solo di 1,8 ettari in media e producono un Rls annuo medio pari a 2.270 euro (solo 189 euro al me-

³ Questa analisi, pur se le metodologie di analisi sono differenti, trova significativa corrispondenza nei lavori svolti in questo rapporto: sia nell'applicazione dei metodi della statistica multivariata sull'universo delle imprese RICA, che nell'indagine svolta tramite questionari sul gruppo di imprese di Confagricoltura.

se). Si consideri peraltro che, richiamando quanto già accennato, il 44% (906.320 unità) delle non-imprese dichiara di non svolgere nessuna attività commerciale.

Le aziende imprese (oltre 8 Ude), invece, con in media 22 ettari e 42.800 euro di Rls, hanno certamente le caratteristiche economiche elementari delle imprese. Pur se le dimensioni possono apparire ancora modeste, se comparate alle imprese di altri rami dell'economia e dell'industria in particolare, non sono più tali a confronto delle imprese agricole di altri paesi nostri concorrenti ai quali ci si richiama come paragone o come esempio.

Nell'ambito del gruppo delle aziende-imprese, le imprese medio-grandi sono circa una metà (238 mila), cioè meno di una su dieci dell'intero universo censito e operano in media su 32,4 ettari con un Rls di 66,6 mila euro l'anno. Per non dire del 3,5% (88,6 mila) imprese grandi o molto grandi con 56,4 ettari e quasi 130 mila euro di Rls.

La differenza tra aziende non-imprese e aziende-imprese è bene espressa anche da un altro dato particolarmente rilevante: il numero di giornate di lavoro all'anno. Le non-imprese non sono in grado di assicurare neanche un consistente part-time per una persona: 73 giornate in media all'anno. Il Rls medio a giornata di queste non-imprese, pari a 31,3 euro, è sintomatico di produttività del lavoro particolarmente bassa. Ciò conferma il carattere integrativo, accessorio o hobbistico della conduzione e quindi anche la scarsa attenzione alle opportunità e ai vincoli di mercato. Le aziende-imprese, a paragone, impiegano mediamente 417 giornate di lavoro l'anno, grossolanamente due persone a tempo pieno, con un Rls medio di 102,5 euro al giorno (maggiore delle precedenti di un fattore 3,3) che segnala una condizione di efficienza della gestione decisamente migliore.

L'ambiguità agricola tra "azienda" e "impresa" ha condizionato e condiziona non poco il dibattito sulla competitività dell'agricoltura italiana. La sua immagine è infatti condizionata dalla presenza nelle statistiche di un valore medio paradossale. Se effettivamente dopo cinquanta anni di politica agricola comune e di altrettanto impegnative politiche agricole nazionali e regionali dovessimo ancora aver a che fare con unità produttive di 5,3 ettari di Sau e 9.200 euro di Rls all'anno, potremmo concludere che l'agricoltura italiana sia ancora strutturalmente così arretrata da essere condannata ad un ineluttabile declino che nessuna politica potrebbe risolvere.

Per fortuna la situazione è molto differente. L'agricoltura italiana è bipolare: da una parte le aziende non-imprese: numerosissime, ma relativamente poco rilevanti dal punto di vista del peso economico; dall'altro, le aziende-imprese: decisamente inferiori in termini numerici, esse sono invece notevolmente meglio attrezzate dal punto di vista produttivo e strutturale. Il loro peso economico è decisamente maggiore della loro numerosità. L'analisi rivela di conseguenza la necessità di un approccio differenziato tra aziende-imprese e aziende non-imprese anche in termini di politiche. La media in sostanza non rende giustizia della presenza in agricoltura di due realtà completamente differenti per caratteristiche salienti, obiettivi, strategie. Due universi completamente distinti. Le non-imprese svolgono una funzione integrativa e supplementare nel quadro delle decisioni familiari del conduttore, ma non è da esse che dipende il futuro economico dell'agricoltura italiana.

Salvo qualche eccezione, che può sempre esserci, specie al Sud dove la loro presenza è più consistente e gli stessi redditi comparabili sono inferiori, se queste aziende non-imprese non si uniscono ad aziende di maggiori dimensioni economiche o non si aggregano in qualche forma cooperativa o societaria in genere, non hanno spazio nelle dina-

niche di mercato. In queste condizioni, ogni analisi e ogni politica che le tratti come imprese sbaglia obiettivo.

All'opposto, è sulle poche centinaia di reali imprese agricole che va concentrata la politica per lo sviluppo imprenditoriale nelle campagne del paese. Si tratta di imprese che ovviamente hanno problemi di crescita e di permanenza sul mercato, ma sono ben lontane dallo stereotipo pessimistico generato per il paese dalla semplice dimensione media aziendale e possono benissimo reggere il confronto con le imprese analoghe di altri paesi nostri concorrenti. Anche perché spesso sono in condizione di produrre eccellenti prodotti e servizi sotto il profilo qualitativo venendo incontro alle esigenze espresse dal consumatore.

Ovviamente, in questa fase di profonda ristrutturazione del settore hanno dei problemi strutturali di adeguamento ai mercati, alle nuove tecnologie, alle nuove funzioni richieste dalle politiche. Ma le condizioni dalle quali muovono non sono affatto aprioristicamente negative. Anzi, a confronto con altre componenti dell'economia nazionale, che sono di fronte a seri problemi di permanenza sul mercato in relazione alla accresciuta competitività internazionale e alla caduta della domanda interna, possono anche in generale intravedere prospettive favorevoli.

Esse hanno spesso compiuto già negli anni recenti importanti progressi nelle giuste direzioni, anticipando gli scenari futuri. E' nelle aziende-imprese che si concentrano significativamente i giovani agricoltori, anche se ovviamente il loro numero è ancora decisamente insufficiente anche a quella scala e il ricambio generazionale costituisce comunque una priorità. Se si concentra l'attenzione su questo universo senza confonderlo e mescolarlo con l'altro, si scopre che esso si connota per maggiore capacità di adattamento alle mutevoli trasformazioni del mercato e delle politiche, che oggi suggeriscono di puntare sulle innovazioni di processo e prodotto, la diversificazione delle produzioni, una maggiore integrazione a monte e a valle lungo la filiera, un maggiore rispetto degli equilibri ambientali e paesaggistici, una maggiore attenzione verso la produzione di servizi, oltre che di prodotti.

Cosa definisce l'impresa?

La soluzione tecnica adottata per distinguere le cosiddette aziende-imprese dalle aziende non-imprese non risolve, dato il livello di semplificazione dettato dal ricorso alla dimensione economica, una questione sostanziale. Quella di identificare con maggiore analiticità i caratteri qualificanti della definizione di impresa e, sulla base di questi, di individuare i fattori che, nello specifico dell'agricoltura italiana, ostacolano o favoriscono, la sua genesi ed il suo sviluppo.

Senza pretesa di essere esaustivi, i caratteri qualificanti dell'impresa possono essere così sommariamente riassunti:

a) Primo carattere è la dimensione economica. E' questo un elemento che precede tutti gli altri e giustifica la semplificazione dell'analisi svolta nel paragrafo precedente sulla base delle Ude. Su questo aspetto occorre essere molto chiari. Un'impresa può essere piccola, anche molto piccola. Le imprese in genere, a parte il caso fusioni di imprese preesistenti, nascono piccole. La piccola impresa svolge quindi un ruolo cruciale nel ricambio imprenditoriale e garantisce flessibilità e capacità di adattamento all'intero sistema economico. Le piccole imprese però non possono essere microscopiche, né tali da rappresentare per i loro titolari un impegno occasionale, accessorio, secondario rispetto ad altri interessi prioritari nell'ambito della attività lavorativa e degli interessi economi-

ci della famiglia. Su questa base si possono considerare non-imprese le centinaia di migliaia di piccolissime aziende agricole presenti nel paese.

b) La proiezione al mercato è il secondo carattere distintivo. Quale che sia la forma di impresa e la sua *mission*, l'economicità nell'impiego dei fattori di produzione per l'ottenimento dei prodotti e la gestione dei rapporti con il mercato ne costituisce un connotato permanente. La proiezione verso il mercato e la realizzazione dei propri obiettivi attraverso la produzione e la vendita sono quindi aspetti cruciali. Per questo motivo, le aziende agricole rivolte all'autoconsumo o che comunque solo marginalmente instaurano rapporti commerciali con il mercato, non possono essere considerate imprese. Esse, ciò nonostante, svolgono un ruolo importante in quanto produttrici di valore. Per questo fatto giocano un ruolo importante nell'economia dell'ambiente rurale nel quale si inseriscono. L'escluderle dalla categoria delle imprese non comporta quindi una sottovalutazione del loro ruolo, che però muove da altri obiettivi ed interessi rispetto a quelli imprenditoriali.

c) Allo stesso modo l'impresa si definisce anche per la proiezione verso le opportunità offerte dalle politiche agricole: il sostegno complessivo al settore agricolo, si è già notato, in rapporto al valore aggiunto prodotto assume un peso mediamente superiore al 50%. Ciò implica che la parte prevalente del reddito agricolo si forma nel rapporto tra agricoltura e sistema delle politiche agricole.

d) Altro elemento cruciale della definizione di impresa è l'assunzione del rischio attraverso l'investimento di capitali (propri e/o di terzi). Nella formazione del capitale si osservano molteplici forme ed origini.

e) L'impresa, ancora, persegue sistematicamente l'efficienza. Si tratta di un aspetto complesso. L'impresa mira al profitto sostengono gli economisti classici. I loro critici sostengono, non a torto, che altri obiettivi si sommano e a volte addirittura sono prevalenti rispetto al mero tornaconto. Esistono peraltro particolarmente diffuse specie in agricoltura, alcune forme di impresa, si pensi alle cooperative, che hanno fini mutualisti. Non c'è dubbio comunque che l'impresa debba perseguire l'efficienza o, come spesso si usa dire, l'economicità. Questo le impone come condizione essenziale insita nella sua definizione di adottare tecniche di valutazione economica usuali per tutte le imprese. La contabilità innanzitutto non può essere assente in una impresa agricola moderna. Trascurate in passato, come troppo complesse per le competenze e la dimensione economica dell'agricoltura di sopravvivenza, le tecniche dell'analisi economica sono cruciali nell'impresa agricola. La loro adozione sistematica va quindi considerata dirimente nella selezione dei beneficiari delle politiche dirette alle imprese e alla loro competitività. E non può quindi essere accettato che, riguardo ad esse, si propongano inconciliabili semplificazioni.

f) L'impresa ha infine una strategia. Ciò consiste nella messa in atto di un progetto di impresa con obiettivi non semplicemente di breve termine e a carattere speculativo, ma anche e soprattutto a lungo termine. Questo aspetto si collega al precedente relativo all'efficienza e suggerisce l'adozione sistematica del piano di impresa (o business plan) come strumento essenziale per la selezione e l'accesso ai benefici delle politiche pubbliche finalizzate alla crescita delle capacità competitive.

Il capitale umano

L'utilità dell'esercizio di individuare i caratteri salienti della definizione di impresa è utile specie in agricoltura, dove l'ambiguità tra "azienda" e "impresa" ancora persiste, per derivare quali siano i fattori che favoriscono la nascita e lo sviluppo delle imprese.

Se applicassimo le teorie di Liebig della legge del minimo all'agricoltura italiana, il principale fattore limitante risulterebbe con grande probabilità il capitale umano. Il principale indicatore di questa evidenza è certamente l'età demografica degli agricoltori. L'invecchiamento e la scarsità di giovani imprenditori in agricoltura, conseguente alla mancanza di turn-over, è un problema comune a tutti i paesi sviluppati. La distorsione nella distribuzione per età si accompagna all'altro principale limite del capitale umano: quello della scarsa preparazione professionale in relazione alle esigenze attuali e del livello approssimativo della sua informazione

L'età media dei conduttori agricoli nell'UE continua, sia pur di poco, a crescere. Oggi siamo intorno ai 56 anni: una età in cui negli altri settori si è generalmente prossimi alla pensione. L'età media in Italia cresce tra i due ultimi censimenti da 57,9 a 59,0 anni. Analizzando la distribuzione dei conduttori agricoli per fasce di età, si assiste ad una diminuzione generalizzata in tutte le classi, ad eccezione di quella più anziana, con più di 65 anni. L'età dei conduttori attuali è così avanzata, che (a meno che non si salti una generazione) anche gli eventuali loro eredi, futuri conduttori, sono già anziani.

La quota percentuale dei giovani conduttori con meno di 35 anni è scesa invece complessivamente, sulla base dei dati più recenti fino al 6,4% nell'UE-15 (Sotte F., Carbone A., Corsi A. 2005). In questo scenario, l'Italia si colloca nelle posizioni di coda dell'Europa: nel 2003 solo il 3,9% dei conduttori agricoli aveva meno di 35 anni. Il rapporto tra conduttori con più di 55 e meno di 35 anni è 16,6 in Italia contro 5,7 nell'UE-15. Soltanto il Portogallo ha un invecchiamento più elevato dell'Italia, ma in quel paese si deve tener conto del fatto che con ritardo rispetto al nostro si sta ancora compiendo il travaso selettivo soprattutto di manodopera giovane dall'agricoltura all'industria e al terziario e verso l'emigrazione, che in Italia si può dire concluso da almeno tre decenni.

Numerose ricerche si sono cimentate nell'analisi di questo fenomeno (Corsi A., Carbone A., Sotte F. 2005, Carbone A., Corsi A., Sotte F. 2005, European Parliament 2000, OIGA-INEA 2002, C.Vidal, P.Marquer 2002).. Esse hanno evidenziato come la questione del ricambio generazionale e della immissione di forze fresche e competenti sia ostacolata da molteplici fattori. I principali sono comunque connessi alle difficoltà all'accesso dei fattori di produzione cruciali per l'impresa:

L'accesso alla terra è il problema principale per i giovani che non hanno disponibilità di un'azienda trasferita nell'ambito familiare. Evidentemente, una maggiore diffusione dell'affitto diminuirebbe l'ostacolo della disponibilità iniziale del capitale necessario all'acquisto.

Si potrebbero ipotizzare alcuni strumenti di tipo contrattuale: a titolo di esempio, contratti che prevedano la cessione a termine dell'azienda, lasciandone per il momento la gestione all'attuale conduttore, magari affiancato dal futuro proprietario come tirocinante, in modo da distribuire nel tempo l'onere dell'acquisto da parte di quest'ultimo e al contempo dargli una sicurezza sulla possibilità dell'acquisto.

Analogamente, si possono studiare forme contrattuali che riguardino la gestione cooperativa di più fondi che, pur lasciando agli attuali proprietari non più interessati alla gestione la garanzia di poter rientrare in possesso della loro terra, ne consenta la conduzione da parte di giovani. In generale, occorre facilitare la messa in contatto della domanda con l'offerta fondiaria.

Potrebbe allora essere utile creare banche dati delle aziende con conduttori anziani, privi di successori e interessati a dare seguito alla conduzione dell'azienda dopo il loro ritiro, per facilitare la ricerca di eventuali subentranti. Al riguardo può essere indicativo l'esempio della Francia (Cnasea, 2001), nella quale un'agenzia governativa svolge non

solo la funzione di raccolta e messa a disposizione delle offerte e domande di aziende, ma anche quella di consulenza per gli aspiranti acquirenti o cedenti.

L'accesso ai capitali costituisce l'altro degli ostacoli maggiori all'accesso dei giovani. Il premio di insediamento costituisce una agevolazione in questa direzione, soprattutto se unito alla gestione degli incentivi agli investimenti in un quadro coerente, che premi effettivamente il progetto imprenditoriale del giovane e non semplicemente il suo status anagrafico. Nell'agricoltura di oggi e che si può immaginare per il futuro, il compito precipuo dell'imprenditore consiste prima di tutto nella identificazione e nella cura progettuale del progetto imprenditoriale (la "business-idea") in un contesto in evoluzione, che richiede continui aggiustamenti, mentre le qualità richieste per la sua implementazione risiedono soprattutto nella sua capacità commerciale, organizzativa e gestionale. Il problema non riguarda solo l'operatore pubblico, ma anche il sistema creditizio. Sotto questo profilo è cruciale l'introduzione di nuovi strumenti finanziari e di garanzia, specificamente mirati al sostegno delle esigenze di finanziamento delle nuove imprese. Forme analoghe al prestito d'onore previsto per il finanziamento degli studi universitari potrebbero essere cercate (con gli opportuni adattamenti) anche per l'agricoltura, mentre specifiche forme di assicurazione andrebbero introdotte a supporto tanto del rischio dell'imprenditore nelle fasi di start-up, che del suo finanziatore.

Formazione, informazione long life learning

Il ricambio generazionale si connette strettamente alla formazione. Ma questo è già argomento più generale che riguarda tutti gli agricoltori, qualunque ne sia l'età. I cambiamenti ai quali assistiamo in questi anni e mesi sono di tale rilevanza e portata da rendere necessario il passaggio dall'agricoltura della "competenza attraverso la pratica" (spesso acquisita sul campo, con l'esercizio della professione), all'agricoltura della "formazione continua", del "long-life learning".

Le due nuove dimensioni dell'inserimento dell'impresa nel mercato in un contesto di diversificazione e di multifunzionalità dell'agricoltura a servizio degli interessi pubblici rendono il mestiere dell'agricoltore decisamente più complesso. Sotto questo profilo, accanto alla formazione tecnica, che conserva la sua importanza, dovrebbe in particolare essere dato maggiore spazio alle conoscenze connesse al nuovo ruolo dell'agricoltura: da quelle ambientali a quelle relative alla valorizzazione delle risorse locali e della tipicità dei prodotti, comprese nozioni di marketing e l'uso degli strumenti informatici e di Internet.

La maggiore apertura dei giovani verso questo tipo di tematiche potrebbe già essere una garanzia della loro maggiore partecipazione: ma si potrebbe prevedere l'obbligo di partecipazione ai giovani che accedono ai benefici per il primo insediamento. Anche da questo punto di vista l'esperienza francese, che prevede periodi di tirocinio e di formazione professionale per i giovani intenzionati ad intraprendere l'attività agricola, può fornire utili suggerimenti.

Particolare successo hanno avuto in questi anni alcune iniziative di divulgazione scientifica e di formazione che hanno tentato di sfruttare pienamente le nuove opportunità di comunicazione offerte dalle nuove tecnologie informatiche. Ci riferiamo in particolare alle iniziative del tipo di *Agriregionieuropa* con riguardo sia alla rivista elettronica⁴ dalla quale questo stesso capitolo ha tratto numerosi riferimenti, sia alle iniziative nel cam-

⁴ La rivista elettronica *Agriregionieuropa* e tutti i suoi servizi sono liberamente accessibili al seguente indirizzo internet: www.agrionieuropa.it.

po della formazione attraverso l'e-Learning (Sotte F., Coderoni S. 2007, Sotte F., Coderoni S., Scocco L. 2007). La necessità di fare pieno utilizzo della strumentazione informatica e delle nuove tecnologie ICT è una priorità assoluta per la competitività dell'agricoltura. Da questo punto di vista la diffusione dei collegamenti a banda larga in tutti i territori rurali della penisola appare una priorità irrinunciabile nell'ambito dei prossimi programmi di sviluppo agricolo e rurale.

La questione della formazione e dell'informazione si collega alla questione dei servizi formativi e informativi forniti dalle istituzioni pubbliche (regionali soprattutto) e dalle organizzazioni agricole alle imprese. Su questo punto è il caso di rinviare al prossimo paragrafo di questo capitolo dove verranno discusse le politiche per la competitività

Il capitale fisico

La formazione del capitale fisico nell'agricoltura italiana è un altro aspetto fondamentale della competitività dell'agricoltura italiana. E' questa una evidenza che trova conferma nell'indagine diretta su 461 imprese agricole localizzate sul territorio nazionale, presentata nelle precedenti pagine conferma la tesi che.

Si tratta di un aspetto sovente sottovalutato nell'agricoltura tradizionale fortemente fondata sull'autofinanziamento o sull'utilizzo del capitale di credito più in ragione delle agevolazioni concesse (con interessi passivi a volte inferiori a quelli attivi e con interessi reali inferiori al tasso di inflazione e tali da spingere gli agricoltori, sostenuti non di rado dalle banche, a farvi ricorso con scopi speculativi).

Quei tempi sono alle nostre spalle e si può ormai affermare che non abbiano più grande senso politiche che mirino nelle condizioni attuali (con i tassi Ribor che girano intorno al 4,5%) alla agevolazione in conto interessi, a parte casi particolarissimi. In sostanza si tratta di prendere atto che nel caso dell'approvvigionamento di fattore capitale il mercato è in condizioni di svolgere il compito di avvicinare la domanda all'offerta. Il problema non è quindi quello (come per i prezzi di vendita) di alterare artificialmente i suoi equilibri, quanto piuttosto di farlo funzionare bene.

Come confermano le interviste, gran parte delle imprese agricole fa ricorso sistematicamente al credito bancario anche in assenza di politiche di agevolazione, avvicinandosi anche per questo aspetto ai comportamenti delle imprese industriali e terziarie. Ma ci sono due severi limiti alla formazione del capitale nelle imprese agricole: l'uno dal lato dell'offerta da parte delle istituzioni creditizie, l'altro dal lato della domanda, dal lato cioè degli agricoltori.

Il primo limite attiene alla scarsa dimestichezza delle istituzioni bancarie, così come di quelle assicurative, nei confronti delle specificità dell'agricoltura dei suoi fabbisogni finanziari, della sua specifica esposizione ai rischi (biologico-meteorologici o di mercato). Passato il tempo del credito speciale per l'agricoltura siamo oggi nell'epoca di Basilea 2. Ma ciò non esime le istituzioni bancarie di dotarsi di uffici e di competenze specifiche per trattare i problemi finanziari specifici degli agricoltori.

L'altro limite riguarda invece la scarsa capacità dell'agricoltura di dotarsi degli strumenti usuali di facilitazione del confronto con le istituzioni bancarie e dell'accesso al credito: il business plan in primo luogo, strumento fondamentale per rendere più efficienti le decisioni di impresa, ma anche documento base per migliorare il proprio rating, la valutazione cioè dell'impresa da cui dipendono e dipenderanno nei prossimi anni la misura ed il costo del credito bancario.

Le imprese come sistema

Nell'ambito di questo volume, il soggetto del quale si è maggiormente trattato in materia di competizione è stata l'impresa. E' il caso qui di uscire dall'ambito ristretto del soggetto economico individuale per affrontare l'argomento complesso ma altrettanto cruciale del suo inserimento nel sistema agricolo ed agro-alimentare. La competitività infatti è questione che sempre più riguarda la pluralità delle imprese e si collega a diversi temi cruciali per l'agricoltura in Italia in particolare. Qui ne saranno trattati, sia pure sommariamente, soltanto alcuni. In particolare: - il problema dell'aggregazione; - la questione dell'organizzazione; - il tema dell'immagine complessiva dell'offerta agricola del paese.

1. questione cruciale per l'agricoltura italiana è quella di aggregarsi. La ricordata frammentazione delle aziende agricole, impone l'obiettivo di individuare linee di azione volte a facilitare l'aggregazione. Ciò implica innanzitutto rivisitare le regole in materia di rapporto tra impresa e una serie di diritti (e doveri). La questione innanzitutto attiene al fattore terra. Nel pieno rispetto di quanto stabilito dalla Costituzione italiana in particolare negli artt. 42 e 44 si tratta di favorire la mobilità delle terre favorendone l'utilizzo produttivo e l'accesso da parte degli imprenditori. Ciò significa utilizzare anche la leva normativa e fiscale (soprattutto in materia di affitto e di compravendita) per favorire la ricomposizione fondiaria.

L'aggregazione va perseguita anche attraverso una opportuna valorizzazione dell'associazione di impresa in tutte le sue forme, compresa quella cooperativa e delle Organizzazioni dei produttori, oltre i settori nei quali queste sono già presenti e riconosciute.

2. L'organizzazione è tema strettamente congiunto a quello dell'aggregazione. Si tratta infatti comunque di coniugare la dimensione comunque atomistica (anche dopo l'aggregazione) delle unità produttive agricole, con le dimensioni dei mercati ai quali si rivolgono. L'organizzazione è rappresentata da relazioni di coordinamento flessibile tra anelli della catena produttiva lungo le filiere agro-alimentari a tutela degli interessi più deboli e del consolidamento complessivo dei sistemi produttivo-distributivi, così come nell'ambito dei sistemi territoriali nei quali le imprese agricole sono insediate.

L'organizzazione si collega alla rete di servizi che congiunge istituzioni pubbliche e private e che favorisce l'innovazione e la capacità di rigenerarsi al mutare delle condizioni esterne. È questo un tema decisamente molto esteso, difficile da definire in tutti i suoi risvolti, anche, per certi aspetti, ambiguo (es.: la competitività a livello di filiera implica cooperazione e non competizione sia a livello verticale che orizzontale tra i singoli agenti, altrimenti in concorrenza e con opposti interessi individuali).

3. Aggregazione e organizzazione sono fattori necessari per un altro obiettivo sistemico. Quello dell'immagine complessiva dell'offerta agricola ed agro-alimentare del paese. E' questa una questione evidentemente cruciale, ma allo stesso tempo tra le maggiormente disattese. L'Italia ha a livello internazionale una serie di formidabili vantaggi competitivi per la sua tradizione culinaria, per il fatto di essere luogo di elezione della "dieta mediterranea", anche per la attrattività delle risorse paesaggistico-culturali contenute nella sua ruralità (il Belpaese è molto di più delle tradizionali mete turistiche delle città) che si riflettono in una notevole domanda turistica, di prodotti tipici, perfino di residenze.

Ne sono testimonianza i circa 70.000 ristoranti italiani nel mondo, un traguardo al quale si avvicinano a malapena i ristoranti cinesi. Ma manca complessivamente una azione di tutela e valorizzazione. La produzione agricola italiana tipica e di qualità resta così vulnerabile ed in balia degli eventi per mancanza di una rete efficiente di controlli preven-

tivi e sanzioni, come dimostrano i casi recenti della mozzarella e del vino (De Stefano F., Panico T 2008).

Nello stesso tempo, prodotti tipici di grandissimo rilievo sia economico che culturale e di immagine, si pensi al parmigiano, presentano livelli incredibilmente bassi di penetrazione nei mercati esteri. Mancando una azione di complessiva di valorizzazione dell'immagine dei prodotti e dei territori nella loro complessità e varietà, si disperde anche l'investimento singolarmente del tutto insufficiente, ma complessivamente cospicuo del sostegno al marketing dei prodotti tipici svolto dalle amministrazioni locali.

Competere. Con quali politiche?

Introduzione

Quest'ultimo paragrafo è dedicato ad analizzare i percorsi operativi di sviluppo dal punto di vista delle politiche agricole e di sviluppo rurale. L'analisi va condotta innanzitutto verificando dal punto di vista dei cittadini in quanto consumatori e contribuenti, quali possano essere in prospettiva i fondamenti di un patto sociale tra agricoltori e la società che essi rappresentano. Su questa base si tratta di individuare quali possano essere le condizioni specifiche per una politica agricola orientata al perseguimento delle cosiddette tre "e": efficienza, efficacia ed equità.

Con questi riferimenti è successivamente possibile condurre una analisi delle principali politiche oggi in atto a cominciare da quelle ricomprese sotto il cosiddetto primo pilastro: soprattutto investigando la natura economica dei Pagamenti unici aziendali introdotti dalla Riforma Fischler del 2003 e desumendone le azioni migliorative necessarie a garantirgli maggiore coerenza con l'obiettivo di aiutare la competitività dell'agricoltura. Naturalmente, però, è soprattutto nel secondo pilastro che vanno cercate le risorse e le politiche a sostegno della competitività. Ad essa infatti è esplicitamente dedicato il primo asse, ma anche gli altri assi giocano ruoli fondamentali.

Seppure in ragione della pervasività della Pac, l'analisi delle politiche deve, come è giusto, concentrarsi su quelle europee, nel definire gli assetti del primario e della ruralità, l'analisi della coerenza tra politiche e obiettivi della competitività va estesa anche a livello nazionale (e nel caso italiano anche regionale) per verificare sia la specifica attenzione alla competitività nell'attuazione delle politiche comunitarie, che ovviamente spetta agli stati membri, ma anche per investigare fino a che punto le politiche agricole e di sviluppo rurale a livello interno nazionale siano coerenti e non contraddittorie con le strategie e le direzioni riformatrici verso le quali si indirizza l'Unione europea.

Le ragioni della politica agraria all'inizio del terzo millennio

Giunti a questo punto dell'analisi sui nuovi scenari competitivi e sulle risorse e i problemi della competitività (con le sue specificità) per l'agricoltura italiana si pone una domanda cruciale. La politica agraria a livello europeo innanzitutto e poi nazionale e regionale, è coerente con l'obiettivo prioritario della competitività dei sistemi agricoli, delle filiere agro-alimentari e dei sistemi territoriali rurali nei quali sono inquadrati in massima parte gli agricoltori?

Potrebbe apparire una domanda scontata. In primo luogo perché da una notevole quantità di anni (almeno a partire dal Piano Delors e dall'Atto Unico europeo del 1985 e poi dal Trattato di Maastricht del 1992) l'Unione europea si è decisamente indirizzata in

questa direzione. In primo luogo ponendo la questione della coesione e quindi del sostegno alla crescita delle regioni in ritardo di sviluppo (tra queste tante regioni significativamente o prevalentemente rurali) verso gli standard medi della Comunità al centro dell'azione dell'Unione⁵. Ancora più scontata potrebbe apparire la domanda se si osserva che con l'adozione dei principi di Lisbona (marzo 2000) e Göteborg (giugno 2001) l'Unione Europea ha posto al centro della sua azione il principio che l'innovazione (fondata sull'economia della conoscenza e frutto del rinnovamento sociale e ambientale in un quadro di sostenibilità) è il motore principale del cambiamento economico.

A conferma di questa strategia nel giugno 2002 è stato istituito il Consiglio "Competitività", risultante dalla fusione di tre formazioni precedenti: Mercato interno, Industria e Ricerca (ma, significativamente, lasciando da parte Agricoltura e Pesca), per "rispondere all'esigenza percepita di una gestione più coerente e meglio coordinata di queste materie riguardanti la competitività dell'Unione europea".

In realtà la domanda se la politica agraria sia coerente con l'obiettivo reiteratamente sancito della competitività non è retorica dal momento che la PAC è ancora legata più alla sua storia e al suo vecchio patto sociale, che agli obiettivi di una politica moderna ed integrata con le altre politiche comuni (Sotte F. 1997).

Non è ovviamente opportuno qui dilungarsi nell'analisi dei numerosi obiettivi che, negli anni dell'istituzione della PAC ne hanno sostenuto l'avvio e ne hanno definito i contenuti: - la sicurezza alimentare intesa in termini essenzialmente quantitativi (*food-security*); - la redistribuzione della ricchezza verso le aree agricole, contenitori del disagio sociale e delle sacche di povertà e disoccupazione, a fronte di un modello di sviluppo centrato sulle aree urbane e sul settore industriale e terziario; - la ricerca del consenso politico delle campagne, sede all'epoca di una consistente popolazione e quindi fondamentale bacino elettorale; - l'opportunità di realizzare attraverso la PAC un esperimento, per lungo tempo, esclusivo e pienamente consolidato di politica comune europea impossibile in altri settori della politica.

Ciò che è nettamente evidente è che quegli obiettivi sono in parte superati (il disagio socio-economico delle campagne e il loro peso elettorale), oppure si sono trasformati (la sicurezza alimentare non è più questione quantitativa, ma semmai di *food-safety*, di sicurezza e sanità degli alimenti). Altri obiettivi sono peraltro entrati nell'agenda della politica agraria: - la tutela dell'ambiente, degli equilibri idro-geologici, del paesaggio, ecc. a seguito della maggiore sensibilità e delle maggiori aspettative dei cittadini verso gli aspetti qualitativi dello sviluppo; - la competitività, appunto, dei sistemi agricoli, agroalimentari e rurali in una competizione internazionalizzata e nel quadro dell'evoluzione della domanda dei consumatori.

⁵ Versione consolidata del Trattato sull'Unione Europea, art. 2: "L'Unione si prefigge i seguenti obiettivi: promuovere un progresso economico e sociale e un elevato livello di occupazione e pervenire a uno sviluppo equilibrato e sostenibile, in particolare mediante la creazione di uno spazio senza frontiere interne, il rafforzamento della coesione economica e sociale ..."; Versione consolidata del Trattato che istituisce la Comunità Europea, art. 2: "La Comunità ha il compito di promuovere ... uno sviluppo armonioso, equilibrato e sostenibile delle attività economiche, un elevato livello di occupazione e di protezione sociale, la parità tra uomini e donne, una crescita sostenibile e non inflazionistica, un alto grado di competitività e di convergenza dei risultati economici, un elevato livello di protezione dell'ambiente ed il miglioramento della qualità di quest'ultimo, il miglioramento del tenore e della qualità della vita, la coesione economica e sociale e la solidarietà tra Stati membri.

Come valutare se una politica è coerente con l'obiettivo della competitività?

Trattenuta dagli interessi conservatori legati ai privilegi nel tempo associati alla vecchia PAC e spinta verso nuovi obiettivi e nuove strategie, la PAC attuale, dopo la riforma Fischler si trova a metà del guado, tra conservazione e innovazione. Nell'economia delle poche pagine di questo lavoro si può proporre un metodo per valutare quanto una politica sia coerente o meno con l'obiettivo di favorire la competitività: il metodo consiste nel verificare quanto i meccanismi di selezione dei beneficiari di una politica privilegino le condizioni di "status" o i "comportamenti" dei soggetti.

Con il primo termine ci si riferisce agli attributi personali del potenziale beneficiario in genere conseguenti al riconoscimento di diritti soggettivi posseduti: la proprietà della terra, la titolarità dell'azienda, il possesso di un determinato titolo, l'esercizio di una determinata coltivazione o allevamento (indipendentemente dalle modalità con cui viene realizzato). Con il secondo invece si osservano gli impegni assunti, la strategia adottata e che ci si propone di adottare; In sostanza il primo termine privilegia il soggetto, il secondo il progetto.

La natura stessa dell'intervento muta. Nel primo caso esso è passivo: al riconoscimento del diritto personale consegue pressoché automaticamente l'attivazione dei benefici previsti dalle norme (senza obblighi sostanziali a fare); nel secondo caso, la selezione richiede uno sforzo attivo, progettuale e l'atto di impegno da parte dell'istituzione erogatrice si traduce nella assunzione di obblighi contrattuali da parte del beneficiario.

Semplificando si può affermare che le politiche indirizzate alla competitività sono in genere dirette a favorire i comportamenti, a sostenere la realizzazione di progetti ed al rispetto di impegni contrattuali. Le politiche invece che privilegiano lo "status" cioè gli attributi soggettivi vanno in altre direzioni, quando non sono addirittura di ostacolo, come si vedrà meglio più avanti alla competitività. E' con questa cartina al tornasole che nei prossimi paragrafi si passeranno in rassegna le principali politiche agrarie.

Competitività e primo pilastro della PAC

La riforma Fischler del 2003, come è noto, ha introdotto il regime di pagamento unico aggregando tutti i precedenti pagamenti accoppiati ai singoli prodotti in un pagamento unico aziendale (Pua). Si è trattata di una riforma radicale che ha finalmente reso indipendenti le scelte produttive degli agricoltori dal sostegno ricevuto. In questo senso la riforma ha aperto la strada ad una maggiore proiezione degli agricoltori al mercato e ad una maggiore competitività. Precedentemente alla riforma, i pagamenti accoppiati entravano nel computo del margine lordo dei singoli prodotti alterando i termini di convenienza a tal punto che, talvolta, era più il sostegno pubblico a determinare la convenienza che il realizzo dal mercato. A Bruxelles era stata coniata un'espressione specifica: "*farming the contribution*" (coltivare il contributo) per indicare la commistione, fino talvolta alla prevalenza, delle spinte provenienti dalle politiche nel determinare i comportamenti degli agricoltori.

Quel tempo è passato. I margini lordi delle produzioni agricole e zootecniche sono calcolati a prezzi di mercato (decisamente meno protetti che in passato) e quindi la convenienza a produrre deriva dal calcolo economico fondato sulle tre determinanti classiche della formazione del valore: costo dei fattori, efficienza produttiva e valorizzazione commerciale dei prodotti. Il Pua si aggiunge alla fine ai ricavi di mercato come posta esterna rispetto alla gestione caratteristica dell'impresa. Il suo effetto è stato quello di

non far cadere il reddito, come sarebbe stato in sua assenza. Consentendo il mantenimento dei livelli di redditività complessiva precedenti, il Pua però anche assicurato le condizioni per la sopravvivenza di molte imprese inefficienti e, in questo senso, ha impedito lo sfoltimento, la “distruzione creatrice” per dirla con Schumpeter, a beneficio delle imprese più efficienti. In effetti, come è stato fatto osservare, l'accoppiamento non sarebbe stato eliminato; esso sarebbe stato semplicemente trasferito dai tanti prodotti ad un solo fattore: l'ettaro di terra eligibile, con l'effetto di stimolare comunque la sopravvivenza di una offerta agricola, in competizione con i produttori più efficienti, che altrimenti sarebbe mancata.

Detto questo, resta comunque da giudicare complessivamente se il pagamento unico disaccoppiato come tale possa essere considerato una politica che favorisce o ostacola la competitività delle imprese. Ciò significa interrogarsi sulla sua natura economica e soprattutto rispondere alla domanda se esso, oltre che come soluzione transitoria per uscire dalla vecchia Pac accoppiata, possa essere mantenuto come soluzione permanente anche dopo il 2013 possibilmente adeguandolo alle esigenze di un'agricoltura orientata alla competitività. Quanto alla prima questione, quella della natura economica, il sostegno del Pua, come esso è oggi configurato, è decisamente allo “status” e, come tale, non avvantaggia la competitività. Basti ricordare che il Pua di fatto, se calcolato su base storica, non è altro che il riconoscimento di un diritto a ricevere un pagamento, sulla base dell'assunto che se un corrispondente pagamento accoppiato era stato percepito nel periodo tra il 2000 e il 2002, questo debba essere mantenuto. E' vero che al pagamento si associa l'obbligo di rispettare le buone condizioni agronomico-ambientali ed i criteri di gestione obbligatoria, ma ovviamente se i vincoli di eco-condizionalità sono blandi, come è spesso stato ed è ancora oggi, il Pua, ha la funzione prevalentemente compensativa volta a non intaccare la distribuzione storica delle risorse della PAC. La sua natura non è dunque quella di aiuto al reddito dal momento che non è al reddito del beneficiario che viene parametrato, come ci si aspetterebbe se quella fosse la sua natura; d'altra parte difficilmente si potrebbe giustificare sulla base di questa assunzione il suo mantenimento oltre il 2013 se i prezzi agricoli restassero, come sono ora, elevati. La natura del Pua non può essere nemmeno quella di un aiuto agli investimenti: se queste fossero le sue finalità, andrebbe trasferito nel II pilastro, asse 1.

Non mancano ovviamente buone ragioni per sostenere che, specie nella prospettiva del dopo-2013 la natura prevalente del Pua debba essere quella di un sostegno al reddito, finalizzato a consentire di continuare a produrre anche quando (per ragioni di mercato, o per condizionamenti ambientali) non sarebbe possibile, permettendo così di conseguire alcuni degli obiettivi principali del Trattato Ue come l'auto-provvigionamento delle derrate, i redditi equi e stabili degli agricoltori, la sostenibilità e la tutela dell'ambiente e del paesaggio. Si è sostenuto autorevolmente in varie occasioni che il Pua possa trasformarsi in un sostegno al “valore di esistenza” (*option value*) dell'agricoltura, significando che la stessa esistenza dell'agricoltura, se esercitata nel rispetto di determinate regole, debba essere considerata un bene pubblico. E' questa una direzione evolutiva decisamente interessante, che può consentire la sopravvivenza non forzata del Pua nel lungo periodo

Il Pua verrebbe a rappresentare in primo luogo una *safety net* a tutela della permanenza dell'agricoltura nel caso di crisi di mercato e di prezzi particolarmente bassi (in tal caso l'importo del Pua andrebbe flessibilmente modulato in relazione alle condizioni di mercato). In secondo luogo si tratterebbe di rendere più esplicita la connessione del Pua con i servizi multifunzionali dell'agricoltura. Evidentemente questa soluzione implica una

modifica sostanziale nella determinazione dell'importo da riconoscere alle imprese. Lunghi dall'essere, come ora, calcolato su base storica, esso dovrebbe idealmente essere commisurato al "danno emergente" (maggiori costi) o al "lucro cessante" (minori ricavi) insiti negli impegni multifunzionali assunti ed al "valore di esistenza" da salvaguardare. La soluzione della regionalizzazione proposta dall'Health Check assegnando a tutti gli agricoltori lo stesso sostegno ad ettaro nell'ambito di regioni omogenee non raggiunge pienamente lo scopo, che implicherebbe una redistribuzione anche tra territori e non solo tra imprese del volume complessivo della spesa disponibile. Essa andrebbe comunque nella giusta direzione con il vantaggio di semplificare notevolmente la politica e di avvicinare e rendere più coerente la strategia del I pilastro della Pac a quella del II.

E' evidente da quanto affermato il rischio insito nell'assunzione di posizioni di intransigente conservazione dello status quo con i Pua calcolati su base storica. Il rischio è che si presti il fianco a chi accusa il Pua di configurarsi di fatto in una rendita economica: un pagamento allo "status". E' nei passaggi dell'impresa agricola dal vecchio che vende l'impresa al giovane che ne prende il posto che si rivela nel modo più evidente questa natura del Pua attuale. Il giovane che subentra attraverso l'acquisto nella conduzione dell'impresa è costretto ad aggiungerlo (monetizzato in valore attuale) al costo di acquisto (o all'affitto) da riconoscere al vecchio che cessa l'attività.

Competitività e secondo pilastro della Pac

Come è noto, tutte le Regioni e Province autonome italiane hanno adottato recentemente il proprio Programma di sviluppo rurale (Psr) e questo ha ricevuto l'approvazione da parte della Commissione europea. In tutto il paese si è avviata dunque generalmente la fase attuativa ed è pertanto possibile esprimere un giudizio sia sul II pilastro della Pac in termini generali, che con riferimento a come esso è stato fin qui tradotto in orientamenti strategici ed operativi in Italia.

Innanzitutto si deve sottolineare positivamente come l'approccio intersettoriale e territoriale dell'insieme delle misure renda il II pilastro più coerente ed integrato con le altre politiche di coesione e strutturali dell'Unione europea. Indubbiamente poi l'approccio programmatico e le misure di politica agraria e di sviluppo rurale comprese nel II pilastro della Pac sono più coerenti con una strategia orientata al perseguimento degli obiettivi della competitività e della sostenibilità dell'agricoltura.

D'altra parte, esplicitamente i due primi assi strategici si riferiscono agli obiettivi della competitività (Asse 1 - Miglioramento della competitività dell'agricoltura e della silvicoltura) e della sostenibilità (Asse 2 - Miglioramento dell'ambiente e dello spazio rurale). Anche gli altri due assi sono comunque strategici nella direzione dell'integrazione dell'impresa agricola in un quadro complessivo di sviluppo e crescita (Asse 3 - miglioramento della qualità della vita nelle zone rurali tramite, e Asse 4 - Approccio Leader).

A queste politiche va aggiunto quanto previsto dal Programma attuativo nazionale (Pan) "Competitività dei sistemi agricoli e rurali" finanziato con le risorse del Fondo Aree Sottoutilizzate (Fas) per un ammontare pari a 875 milioni di euro per il periodo 2007-2013 (Mipaaf 2008). Ciò detto, la coerenza della politica del II pilastro rispetto agli obiettivi dichiarati va valutata nella sostanza. Già nella distribuzione delle risorse tra assi si è potuto notare in diverse regioni il prevalere di una logica quantitativa: ad esempio, avendo deciso lo stato di cofinanziare al 100% l'Asse 2 a fronte di un cofinanziamento al 75% degli altri assi, si è spesso preferito abbassare le somme destinate all'asse 1 rivolto alla competitività, rispetto all'Asse 2 rivolto alla sostenibilità.

A questo riguardo appaiono particolarmente rilevanti le osservazioni della Corte dei Conti europea che, sulla politica di sviluppo rurale del periodo 2000-2006, ha rilevato alcuni severi limiti rispetto agli obiettivi (European Court Of Auditors, 2006). Il primo limite è da cercare, in passato, nella stessa individuazione degli obiettivi che vanno precisati il più chiaramente possibile, rifuggendo da indicazioni generiche, ambigue e non verificabili ex post. La causa di molti insuccessi della politica di sviluppo rurale passata è da ricercare proprio in carenze riguardanti questi aspetti. In considerazione della scarsità di risorse a disposizione, è da evitare di disperderle sul territorio senza possibilità di riscontri riguardo al collegamento tra spesa e risultati. In questa fase di limitate risorse, è meglio compiere un'esperienza pilota da utilizzare successivamente come "buona pratica", piuttosto che rischiare la dispersione della spesa in mille rivoli, senza la possibilità di valutarne gli effetti.

Il secondo limite concerne le condizioni di ammissibilità e le procedure di selezione che devono assicurare che i fondi si concentrino nelle aree e sui beneficiari considerati prioritari. La questione dell'individuazione chiara ed esplicita dei territori e dei beneficiari prioritari è centrale per garantire il successo delle politiche di sviluppo. Questo significa innanzitutto combattere in tutte le misure le logiche redistributive e invece identificare i soggetti e le aree più meritevoli di sostegno e allocare i fondi in rapporto alle loro differenti specificità. A riguardo, occorre essere consapevoli che spesso l'obiettivo di utilizzare pienamente e in tempi brevi i fondi a disposizione ha privilegiato direzioni di spesa più facili da amministrare ed aree e soggetti che, per il solo fatto di essere più informati e di arrivare per primi, non sono quelli con le strategie più interessanti o più meritevoli di sostegno.

Una identificazione delle priorità ed una selezione volta a selezionare implica l'adozione di strumenti tecnici (il business plan) come strumenti indispensabili per ridurre il cosiddetto *deadweight effect* (letteralmente, l'effetto "peso morto") associato alle politiche, ossia lo spreco dovuto alla inefficiente e poco selettiva allocazione delle risorse pubbliche che si verifica tutte le volte che la decisione del beneficiario sarebbe stata presa anche in assenza dell'intervento pubblico.

Il terzo limite attiene al sistema di monitoraggio e di valutazione adottato, che deve segnalare con tempestività se i risultati delle politiche si discostano dalle aspettative, suggerendo le opportune correzioni di rotta. La Corte dei Conti europea rileva a riguardo numerosi difetti: a) misure, indicatori e obiettivi sono talvolta definiti in modo generico e inadeguato, b) spesso i dati non vengono raccolti e analizzati anche se sarebbe possibile farlo, c) sovente gli indicatori di impatto e di risultato sono non affidabili perché si considerano più politiche contemporaneamente, senza considerare l'effetto di ciascuna, oppure ci si affida a valori stimati e non rilevati. A proposito va notato che in Italia sovente manca nelle amministrazioni la consuetudine alla valutazione: essa è sporadica, non sistematica, spesso attenta più alla erogazione della spesa che ai suoi risultati. L'erogazione dei fondi viene spesso assunta come obiettivo finale della politica senza cura per gli effetti sia diretti (output), che indiretti (outcome). Si rende di conseguenza necessario un particolare impegno organizzativo e formativo in questa direzione, facendo sistema con tutte le risorse di ricerca a disposizione.

E' questo un aspetto cruciale della politica del II pilastro in questa fase di programmazione. Si tratta di compiere complessivamente un salto di qualità nella capacità di analisi e di programmazione a tutti i livelli, dall'agricoltore ai tecnici delle sue organizzazioni, dagli ordini professionali alla burocrazia pubblica, puntando sulla istituzione di una rete di servizi per lo sviluppo e sulla formazione permanente degli operatori a tutti i livelli

del sistema agricolo e delle istituzioni preposte al sostegno della sua capacità di innovazione.

Non tutto è PAC

L'analisi svolta sin qui si è concentrata opportunamente sulla PAC e sui suoi due pilastri. Ciò trova giustificazione nella rilevanza della dimensione europea nella politica agricola e di sviluppo rurale. Ma ovviamente sarebbe sbagliato fermarsi a considerare soltanto quel livello senza occuparsi di quello nazionale e, in Italia in particolare, di quello regionale. In primo luogo, come si è già notato, gran parte dell'efficienza e dell'efficacia delle politiche comunitarie dipende dal cofinanziamento e dalle scelte attuative interne agli Stati membri. Si pensi sia ai PRS che alle non insignificanti envelope che anche nel quadro del I pilastro affidano agli Stati membri non irrilevanti decisioni in materia di adeguamento delle politiche alle peculiarità nazionali e regionali e di attuazione. In secondo luogo, bisogna tener conto delle altre politiche che pure influiscono sulla competitività dei sistemi agricoli facendo leva su decisioni e risorse interne. L'Annuario dell'agricoltura italiana dell'INEA evidenzia che, oltre alla spesa comunitaria ed al connesso cofinanziamento nazionale e (parzialmente anche) regionale, almeno due grandi altre categorie di politiche influenzano i comportamenti imprenditoriali in agricoltura. Ci si riferisce qui alla spesa regionale non dedicata al cofinanziamento, che nella media 2004-2006 è stata pari a 3.850 milioni di euro (il 25,1 % del consolidato spesa più agevolazioni) ed alla altrettanto rilevante quota di agevolazioni di ogni tipo di cui beneficia l'agricoltura (crediti di imposta, Iva, accise carburanti, Irpef, Irap, Ici, previdenziali-contributive) che nello stesso periodo è stata complessivamente pari a 4.088 milioni di euro di minori entrate pubbliche (pari al 26,7% del complesso spesa più agevolazioni). In sostanza, almeno metà delle provvidenze disposte dalle politiche per l'agricoltura, in termini di spesa o di agevolazioni, è in capo a decisori nazionali. Peraltro altre risorse sono destinate al settore in capo ad istituzioni non "agricole": per esempio nel campo della ricerca e della formazione universitaria, della valorizzazione dell'immagine commerciale del paese nei mercati all'estero, ecc.

Non è semplice giudicare complessivamente la coerenza di queste politiche con gli obiettivi della competitività dell'agricoltura. Non è comunque arduo azzardare un giudizio complessivamente non positivo. La generalità delle agevolazioni fiscali e contributive è concessa sulla base di requisiti personali di "status", senza alcuna attenzione alle scelte progettuali ed alle strategie. Così gran parte delle altre risorse percorrono canali in cui le istruttorie sono prevalentemente concentrate sugli attributi formali del soggetto richiedente e non prendono in considerazione la sostanza dei suoi impegni futuri.

Questo concerne anche l'organizzazione dei servizi e delle politiche per l'innovazione. Il risultato è che le strategie innovative delle imprese spesso dipendono molto più dalle politiche di vendita delle imprese produttrici di mezzi tecnici per l'agricoltura, che da una reale strategia volta a valorizzare il potenziale competitivo delle imprese e complessivamente dell'intero sistema agricolo-alimentare.

L'analisi ha fin qui affrontato in questo paragrafo la coerenza delle politiche di spesa o agevolazione nei confronti dell'obiettivo della competitività delle imprese agricole. Un altro fondamentale aspetto va però considerato che non implica effetti sui bilanci pubblici in termini di spesa o di minori entrate, ma ha particolare incidenza sui bilanci privati delle imprese e sulla loro capacità di "catturare i flussi" (per dirla con Becattini) di cogliere cioè tempestivamente le opportunità competitive che si presentano all'orizzonte

del mercato. Ci si riferisce qui alla complessità della normativa ed ai costi burocratici connessi. E' questo della complessità delle procedure, degli ostacoli burocratici e delle difficoltà di relazione con le amministrazioni un argomento reiteratamente segnalato dalle imprese più innovative. Soprattutto esso ostacola le imprese che si muovono in direzioni più innovative, le cui strategie hanno caratteri pionieristici e proprio per questo motivo possono apparire estranee e difficili da trattare ad una amministrazione ingessata in modelli standardizzati ed incapace di confrontarsi con le novità. Rendere più fluide e semplici le procedure, più chiare le regole e più tempestivo il passaggio delle informazioni è compito primario di una politica che si orienti verso le imprese e la loro competitività.

Qualche considerazione conclusiva per seguire ad interrogarsi

Lo scopo di questo ultimo capitolo, anche alla luce delle analisi presentate nei capitoli precedenti, è di offrire una visione complessiva delle relazioni tra imprese agricole italiane e competitività. Questa non poteva che essere sommaria e ovviamente altri aspetti rispetto a quelli trattati avrebbero meritato di essere affrontati.

La finalità era comunque quella di tentare di offrire rassegna delle problematiche di fronte alle quali con riferimento alla competitività si trova e presumibilmente si troverà in futuro l'agricoltura italiana. Le considerazioni che possono essere tratte in questo ultimo paragrafo vanno allora considerate come un contributo per ulteriori riflessioni e per il dibattito e non certo come vere e proprie conclusioni.

Ciò che riteniamo sia apparso è che l'agricoltura italiana si trova di fronte ad uno scenario del tutto nuovo con nuovi concorrenti ma anche nuove domande provenienti sia dal mercato (consumatori) che dallo Stato (aspettative dei cittadini). Questo avviene nello stesso tempo in cui per l'agricoltura stessa si annuncia (per ragioni di età anagrafica, ma anche economiche) un consistente ricambio e nello stesso tempo una forte selezione degli attori: gli imprenditori agricoli. Questi sono chiamati a nuovi ruoli non solo dal punto di vista economico-produttivo, ma anche della loro funzione sociale. Non a caso si è parlato di un mestiere, quello di agricoltore, in profonda trasformazione e che va "ridefinito".

A fronte della rapidità e della radicalità di questi cambiamenti, non si può dire che una analoga propensione al cambiamento caratterizzi la politica agraria. Non che non si siano mancate riforme anche significative. Per tutte, la riforma Fischler del 2003 ha decisamente rotto il tradizionale disaccoppiamento e, nello stesso tempo, ha posto le basi per una maggiore apertura dei mercati.

Il giudizio che resta, alla luce degli argomenti trattati in questo lavoro, è che comunque la politica agricola non venga disegnata a partire dalle esigenze primarie del settore (tra queste certamente la competitività) per poi individuare le modalità con cui realizzarla coerentemente trasformando in tempi ragionevoli l'attuale Pac e le altre politiche nazionali o regionali.

Accade piuttosto il contrario. La vecchia Pac è chiaramente inadeguata ed incoerente, guarda all'indietro, si potrebbe anche dire, anziché in avanti. Il problema che le riforme affrontano è quello di ritoccarne i connotati per consentirle di sopravvivere sotto nuove forme relativamente più presentabili, ma mantenendo sostanzialmente la distribuzione delle sue risorse e dei suoi benefici tra stati membri, territori e soggetti e privilegiando le condizioni di "status" rispetto ai comportamenti.

E' così che, osservando il quadro complessivo e pur tenendo conto di quanto predisposto per la competitività soprattutto nel II pilastro della Pac, complessivamente non si può dire esista una vera e propria politica per la competitività delle imprese e dell'agricoltura. Eliminato il salvagente della politica di garanzia, il problema è quello di mettere in campo politiche coerenti che accompagnino le imprese nella transizione verso mercati aperti e competitivi e verso le nuove funzioni richieste all'agricoltura dai consumatori e dai cittadini. Questo è lo sforzo prioritario da compiere in Europa e in Italia nella prospettiva del 2013, un compito che anche il dibattito attuale sull'Health Check, concentrato com'è su obiettivi di breve-medio termine, non sembra affrontare. E' necessario più coraggio se ci si vuole mettere al fianco degli imprenditori e della loro esigenza di operare in mercati aperti puntando sulla competitività.

Bibliografia

- Campli M. (1999), Ridefinire un mestiere. Un percorso politico per l'agricoltura in Italia e in Europa, EdUP, Roma.
- Carbone A., Corsi A., Sotte F. (2005), La misura giovani tra nuovo Regolamento sullo sviluppo rurale e prime evidenze dell'applicazione 2000-2003, AGRIREGIONIEUROPA, anno 1, n. 2;
- Chiaudani A., Mariani L. (2007), Alcune valutazioni in chiave agrometeorologica con particolare riferimento al Veneto, Agriregionieuropa, anno 3, n. 9.
- Clark, J. and K. Guy, 1997. Innovation and Competitiveness, Technopolis Brighton.
- Esposti R. (2005), *Cibo e tecnologia: scenari di produzione e consumo alimentare tra tradizione, convenienza e funzione*, AGRIREGIONIEUROPA, Anno 1, Numero 3.
- CNASEA (2001), «L'installation en agriculture. Analyse et perspectives», Cahiers du CNASEA, n° 1; CNASEA «Les répertoires à l'installation», <http://www.cnasea.fr/>.
- Corsi A., Carbone A., Sotte F. (2005), Quali fattori influenzano il ricambio generazionale? AGRIREGIONIEUROPA, anno 1, n. 2;
- De Stefano F., Panico T. (2008), Rifiuti e agricoltura in Campania: una calamità "innaturale", Agriregionieuropa, anno 4, n. 12
- Esposti R. (2005), *Cibo e tecnologia: scenari di produzione e consumo alimentare tra tradizione, convenienza e funzione*, Agriregionieuropa, anno 1, n.3.
- European Court of Auditors, Rural Development Investments: do they effectively address the problems of rural areas? Special Report N. 7/2006.
- European Commission, Directorate-General for Agriculture and Rural Development (2007), Outlook for World Agricultural Commodity Markets. MAP – Brief, Monitoring Agri-trade Policy, European Commission, Bruxelles.
- European Commission (2005), EU sectoral competitiveness indicators. Office for Official Publication of the European Community, Luxembourg, Pp. 136.
- European Court of Auditors (2006), Rural Development Investments: do they effectively address the problems of rural areas? Special Report N. 7.
- European Parliament, Directorate General for Research (2000), The future of young farmers in the European Union, Agriculture, Forestry and Rural Development Series, AGRI 134 EN, Luxembourg.;
- Fais A. (2007), L'interazione tra i cambiamenti climatici e gli aspetti socioeconomici nella definizione dei meccanismi di desertificazione e degradazione dei suoli: il progetto DeSurvey, Agriregionieuropa, anno 3, n. 9.
- Gruppo di Bruges (2002), L'agricoltura alla svolta, Associazione "Alessandro Bartola", FrancoAngeli editore, Milano.
- Iannetta M. (2007), Il Progetto RIADE sulla desertificazione, Agriregionieuropa, anno 3, n. 9.
- INEA (2007), *Annuario dell'Agricoltura Italiana*, Roma. Il dato si riferisce alla media 2004-2006.
- ISMEA, 1999. *The European Agro-food system and the challenge of global competition*. ISMEA, Roma.
- Listorti, G. (2007), PAC e mercati internazionali: cosa cambierebbe in un futuro senza WTO? Agriregionieuropa, 3.

- Mipaaf – Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali (2006), Piano strategico nazionale per lo Sviluppo Rurale, Roma.
- Mipaaf – Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali (2008), Programma di interesse strategico nazionale Competitività dei sistemi agricoli e rurali, Programma di attuazione, Roma.
- Movimento Giovanile Coldiretti (1999), Nuova impresa. Idee ed evoluzione dei giovani agricoltori in Italia, Edizioni Tellus, Roma.
- OECD, 2006. Regulation, competition and productivity convergence. Working paper 509.
- OECD (2007), Producer and Consumer Support Estimates, OECD Database 1986-2006. www.oecd.org
- OIGA-INEA (2002), Giovani: prospettiva per il mondo rurale, Roma;
- O'Mahoney, M. and B. van Ark, 2003. EU productivity and competitiveness: An industry Perspective.
- Porter, M. 1980. Competitive strategy. Techniques for analyzing industries and competitors. New York, Free Press.
- Porter, 1985. Competitive Advantage. Creating and sustaining superior performance. The Free Press, New York.
- Rama, R. (ed.) 2005, Multinational Agribusinesses. Food Products Press New York.
- Sotte F., Finocchio R. (2006), “Guida alla diversificazione in agricoltura”, Coldiretti – Marche, Ancona.
- Sotte F. (2006), Imprese e non-impresе nell'agricoltura italiana, Politica Agricola Internazionale, n. 1;
- Sotte F. (2006), Quante sono le imprese agricole in Italia? Agriregionieuropa, anno 2, n. 5.
- Sotte F., Carbone A., Corsi A. (2005), Giovani e impresa in agricoltura, Cosa ci dicono le statistiche?; AGRIREGIONIEUROPA, anno 1, n. 2
- Sotte F., Coderoni S. (2007), Il corso E-Learning sulla PAC di Agriregionieuropa, anno 3, n.11;
- Sotte F., Coderoni S., Scocco L. (2007), Il corso E-Learning per imprenditori agricoli anno 2008, anno 3, n.11.
- Sotte F. (1997), Per un nuovo patto sociale tra gli agricoltori e la società in Italia e in Europa, La Questione Agraria, n. 65.
- Sotte F. (2005), “From CAP to CARPE: the State of the Question”, in ORTNER K.M. (Ed.), "Assessing rural development policies of the Common Agricultural Policy", Wissenschaftsverlag, Vauk, Kiel, Introductory Paper to the 87° EAAE Seminar, Vienna, Aprile 2004
- Stassart P. (Ed.) (1999), Du Savoir aux Saveurs. 101 chemins pour une alimentation de qualité, Edition Fondation Universitaire Luxembourgeoise;
- Trail, W.B. and E. Pitts, 1998. Competitiveness in the food industry. Blackie Academic and Professional, London.
- van Broekhuizen R. ed altri (1997), Renewing the Countryside. An Atlas with two Hundred Examples from Dutch Rural Society, Wageningen Agricultural University, Misset Publishers, Doetinchem;
- van der Ploeg, J.D., Long A., Banks J.(2002), Living Countrysides: Rural Development Processes in Europe: the State of the Art, Elsevier, EBI.
- C.Vidal, P.Marquer (2002), “Twenty Years of European Agriculture. Proportion of Young People in Agriculture Remains Stable”, in Statistics in Focus, Agriculture and Fisheries, Theme 5, July, Luxembourg.

- J.H.M. Wijnands B.M.J. van der Meulen K.J. Poppe (eds) (2007), Competitiveness of the European Food Industry An economic and legal assessment, European Commission Enterprise and Industry Reference no. ENTR/05/75 Service contract 432403 Project number 30777 LEI, The Hague.