

Agricoltura tra Innovazione e Sostenibilità

2° rapporto di analisi
economico-finanziaria
delle aziende agricole italiane

a cura di

Emanuele Fontana
e
Vitaliano Fiorillo

SDA Bocconi
SCHOOL OF MANAGEMENT

AGRI LAB
ROMEO ED ENRICA INVERNIZZI
AGRIBUSINESS RESEARCH
INITIATIVE


edagricole

 **CRÉDIT
AGRICOLE**

1ª edizione: novembre 2024



© Copyright 2024 by "Edagricole - Edizioni Agricole di New Business Media Srl", via Eritrea, 21 - 20157 Milano
Redazione: p.zza G. Galilei, 6 - 40123 Bologna; Vendite: tel. 051/6575833; fax: 051/6575999
e-mail: libri.edagricole@newbusinessmedia.it - <http://www.edagricole.it>

5674

Proprietà letteraria riservata - printed in Italy

La riproduzione con qualsiasi processo di duplicazione delle pubblicazioni tutelate dal diritto d'autore è vietata e penalmente perseguibile (art. 171 della legge 22 aprile 1941, n. 633). Quest'opera è protetta ai sensi della legge sul diritto d'autore e delle Convenzioni internazionali per la protezione del diritto d'autore (Convenzione di Berna, Convenzione di Ginevra). Nessuna parte di questa pubblicazione può quindi essere riprodotta, memorizzata o trasmessa con qualsiasi mezzo e in qualsiasi forma (fotomeccanica, fotocopia, elettronica, ecc.) senza l'autorizzazione scritta dell'editore. In ogni caso di riproduzione abusiva si procederà d'ufficio a norme di legge.

Realizzazione grafica: Exegi snc, Via Pelagio Palagi, 3/2 - 40138 Bologna
Impianti e stampa: Logo srl, via Marco Polo, 8 - 35010 Borgoricco (PD)

Finito di stampare nel novembre 2024

ISBN 978-88-506-5674-5

Gli Autori

Biagio Maria Amico

Knowledge Analyst AGRI Lab, SDA Bocconi School of Management

Filippo Arfini

Dipartimento Scienze Economiche e Aziendali, Università degli Studi di Parma

Fabian Capitanio

Dipartimento di Medicina Veterinaria e Produzioni Animali, Università degli Studi di Napoli Federico II

Paolo De Castro

già Ministro delle Politiche Agricole e Presidente Commissione Agricoltura dell'Unione Europea

Rosalia Filippini

Dipartimento Scienze Economiche e Aziendali, Università degli Studi di Parma

Vitaliano Fiorillo

Direttore AGRI Lab, Lecturer di Operations and Technology Management, SDA Bocconi School of Management

Emanuele Fontana

Coordinatore Agricoltura Crédit Agricole Italia

Davide Gaeta

Dipartimento di Management, Università degli Studi di Verona

Luca Ghezzi

Academic Fellow di Management and Control Systems, SDA Bocconi School of Management

Marianna Guareschi

Dipartimento Scienze Economiche e Aziendali, Università degli Studi di Parma

Diana Lenzi

Imprenditrice agricola

Marianna Lo Zoppo

Coordinatrice AGRI Lab, Junior Lecturer di Operations and Technology Management, SDA Bocconi School of Management

Vittorio Ratto

Vice Direttore Generale Crédit Agricole Italia

Indice generale

Prologo	IX
Analisi del campione anonimo	X
I fattori produttivi	X
L'accesso al credito	XI
Focus sulla zootecnica	XI
Focus giovani	XII
I contributi al volume	XIV
1. Sostenibilità e innovazione	1
1.1 Introduzione	1
1.2 Prezzi e Costi: equità e diversificazione	2
1.3 Sostenibilità: la chiave dell'innovazione dei modelli produttivi	5
1.4 Bioenergie e multifunzionalità	7
1.5 Riappropriarsi del valore nella filiera agroalimentare: dalla differenziazione e diversificazione all'aggregazione e diversità	9
1.6 Uno sguardo al futuro: giovani, concentrazione e investimenti in capitale naturale	11
Bibliografia	16
Sitografia	17
2. Analisi della performance economico-finanziaria delle aziende agricole italiane	19
2.1 Introduzione	19
2.2 Metodologia della ricerca	21
2.3 Allevamento e bioenergia	24
2.3.1 Descrizione del campione	24
2.3.2 Aree di analisi e metodologia adottata	27
2.3.3 Analisi delle performance	30
2.4 Anagrafica aziendale e caratteristiche del management	36
2.4.1 Descrizione del campione	37
2.4.1.1 Età dell'azienda	37

2.4.1.2 <i>Età del management</i>	39
2.4.2 Analisi congiunte	42
2.4.3 Aree di analisi e metodologia adottata	44
2.4.4 Analisi delle performance	45
2.4.4.1 <i>Età dell'azienda</i>	45
2.4.4.2 <i>Età del management</i>	48
2.5 Andamento macroeconomico	50
2.5.1 Aree di analisi e metodologia adottata	52
2.5.2 Analisi della variazione delle performance	53
Bibliografia	59
Sitografia	60
3. Distretti Industriali e sistemi DOP	61
3.1 Distretti industriali come sistemi di valorizzazione territoriale	61
3.2 Denominazioni di origine a vantaggio dell'identità territoriale	65
3.3 Universalità comportamenti collettivi	70
3.4 Le filiere produttive, il ruolo della Denominazione e i fabbisogni finanziari	72
3.4.1 Filiere cerealicoltura e colture industriali	73
3.4.2 Filiere vitivinicole e olivicole	75
3.4.3 Le filiere zootecniche	78
3.4.4 Filiere frutta e ortaggi	82
3.4.5 Filiere fiori e piante	86
Bibliografia	87
4. I Biodistretti come fattore di sviluppo territoriale: aspetti strategici e normativi	89
4.1 Introduzione	89
4.2 I principi e dimensioni attorno al concetto di biodistretto	90
4.3 I biodistretti in Italia	92
4.4 L'assetto normativo italiano che regola i biodistretti	95
4.4.1 La Legge 9 marzo 2022, n. 23	96
4.4.2 Il Decreto Ministeriale del 28 dicembre 2022	98
4.5 Il distretto del biologico "Parma bio Valley" di Parma: un caso studio	100
4.5.1 Il biologico nella Provincia di Parma: uno sguardo d'insieme	100
4.5.2 Il biologico nella Provincia di Parma: un'indagine campionaria	101
4.5.3 Verso il Distretto del Biologico nella Provincia di Parma: un percorso condiviso	105
4.5.4 La strategia di sviluppo del distretto "Parma bio Valley"	106

4.6 Conclusioni	107
Bibliografia	108
5. Sostenibilità: un filo sottile che lega agricoltura ed Europa	113
5.1 Il "fil vert" della PAC	114
5.2 Il Green No-Deal	117
5.3 La sostenibilità necessaria	119
5.4 La sostenibilità desiderata	122
Bibliografia	125
6. Obiettivi e strumenti della politica europea per la regolamentazione del mercato del vino	127
6.1 Introduzione	127
6.2 Politica di regolamentazione dei prezzi e del mercato: obiettivi, costi ed efficacia	129
6.3 Politica di qualità nella regolamentazione europea dei vini e normativa delle indicazioni geografiche	132
6.4 Alcune considerazioni non conclusive	135
Bibliografia	137
7. Gestione del rischio Pac post 2023	139
7.1 Quadro di presentazione della Misura Nazionale Gestione del rischio per il post 2023	140
7.2 Agri-cat: criticità ed operatività	141
7.3 Le scelte in condizione di rischio e incertezza e il concetto di crisi in agricoltura	142
7.3.1 Rischio e incertezza per il settore agricolo	144
7.4 Superamento della Misura Nazionale per la Gestione del rischio in Agricoltura e prospettive future	149
7.3 Osservazioni sul Fondo Nazionale "MeteoCat" finanziato con prelievo 3% Pagamenti Diretti	154
Bibliografia	155
8. La riforma delle Indicazioni Geografiche per uno sviluppo socio-economico agro-alimentare europeo più forte	157

Prologo

*Vittorio Ratto**

Siamo partiti nel 2021 insieme a SDA Bocconi Agri Lab con l'obiettivo di contribuire allo sviluppo e rafforzamento del mondo agri agro, attraverso un approccio di analisi rigoroso che potesse aiutare gli imprenditori nel loro continuo processo di sviluppo e rafforzamento. In prima battuta per concedere a tutti gli stakeholder coinvolti in questo settore strategico per il paese uno strumento in più di comprensione.

L'intuizione di fondo è stata quella di unire le conoscenze empiriche ed industriali di CAI con il rigore accademico di SDA Bocconi Agri Lab, per completare insieme un percorso di offerta adeguato, comprensibile e soprattutto a sostegno concreto delle attività agricole. Nell'ottica di salvaguardare, implementare e rendere veramente fruibile la sostenibilità.

Dal 2021 il mondo imprenditoriale è stato esposto ad una serie, continuativa e ancora non conclusa, di eventi inattesi (disruption): dalle più sistemiche come il Covid-19, l'aumento del costo delle materie prime, la Guerra in Ucraina, la stretta sui tassi, l'accelerazione sulle priorità della transizione energetica, a eventi non direttamente inserenti l'attività economica ma con rilevanti conseguenze quali alluvioni, siccità, scioperi e tensioni commerciali.

A fronte di questi eventi esterni, abbiamo visto sul campo una grande vivacità imprenditoriale e di innovazione da parte di tanti operatori, che hanno saputo scommettere ed investire sulle produzioni di qualità, sull'innovazione, sulla produzione di energia e sulla transizione ecologica, dando anche origine a nuovi modelli aziendali e nuovi approcci al mercato.

Questo secondo volume è stato impostato sull'esame dell'impatto delle recenti "disruption" sul settore agricolo italiano, analizzando in che modo esse abbiano influenzato le performance economico-finanziarie delle imprese agricole e mettendo in luce il ruolo cruciale della resilienza nel garantire la continuità delle catene di approvvigionamento.

* Vice Direttore Generale Crédit Agricole Italia.

Oltre alle analisi di taglio generale abbiamo investigato alcuni elementi che riteniamo importanti in ottica futura: la *DOP Economy* e la riforma stessa dei sistemi a Indicazione Geografica, il Biologico, l'applicazione del criterio delle sostenibilità ad un caso pratico, la regolamentazione europea in tema politiche vitivinicole e sostenibilità del modello e infine il *Risk Management*.

Analisi del campione anonimo

Attraverso la suddivisione del campione, completamente anonimo, per attività produttiva e l'analisi delle variazioni annuali delle principali voci di conto economico e stato patrimoniale nel periodo compreso tra il 2017 e il 2022, abbiamo fornito approfondimenti sulle dinamiche di redditività, costi operativi e indebitamento a breve termine, delineando sfide e strategie per la futura sostenibilità economica nel settore. Con un focus, che poi vedremo meglio, sulla sostenibilità della zootecnica, rispetto alla produzione di energia da scarti di lavorazione, e sulla presenza dei giovani.

Dal 2021, l'inflazione è tornata ad assumere un ruolo economico di primaria importanza, portando a un aumento significativo dei costi di produzione. È interessante notare che, nel campione analizzato, la crescita dei costi diretti di produzione delle aziende agricole italiane sembra essere stata quasi totalmente trainata dall'aumento dei costi delle materie prime.

I fattori produttivi

L'aumento significativo dei costi diretti di produzione, combinato con un incremento dei ricavi operativi trainato dai prezzi anziché dai volumi, ha influito negativamente sulla redditività complessiva della gestione operativa delle aziende agricole.

Dall'analisi campionaria anonima emerge che le aziende impegnate in coltivazioni permanenti dimostrano una maggiore stabilità nella redditività operativa rispetto a quelle con colture non permanenti durante periodi di inflazione elevata. Le prime, caratterizzate da maggiori investimenti a lungo termine e maggiori costi fissi potrebbero essere meno soggette alle variazioni dei prezzi nel breve termine, dunque subire impatti economici meno significativi. Al contrario, le aziende con colture non permanenti, sebbene godano di una maggiore flessibilità operativa, potrebbero essere maggiormente esposte al rapido aumento dei costi durante periodi di inflazione.

Le aziende con "attività mista" hanno registrato in media un miglioramento dei risultati operativi, anche dopo il 2020. Tale risultato evidenzia che la diversificazione delle attività potrebbe essere una strategia efficace per mitigare gli effetti dell'inflazione e ottimizzare l'utilizzo delle risorse.

L'accesso al credito

A partire dal 2020 si è osservato una crescita media del debito aziendale soprattutto di breve termine. Le imprese agricole hanno dovuto ricorrere sempre più frequentemente al finanziamento immediato per far fronte alle conseguenze economiche generate da shock esogeni. L'indebitamento a breve termine è diventato uno strumento essenziale per sostenere le operazioni quotidiane, garantire la continuità delle attività e affrontare gli imprevisti.

Dalle elaborazioni inferenziali possiamo trarre due principali considerazioni. Da un lato la maggiore stabilità economica e solidità in prospettiva delle aziende multifunzionali (con introduzione di sistemi di gestione di energia da fonti rinnovabili in particolare ma non solo). Dall'altro l'ottimizzazione della gestione del capitale circolante, visto finalmente come risorsa per sostenere l'attività e indirizzare l'azienda nel corretto sentiero di sviluppo.

Focus sulla zootecnica

Il paragrafo specifico riporta un'analisi del profilo di sostenibilità economica delle aziende zootecniche, con particolare attenzione alla produzione di energie rinnovabili e alle dimensioni economiche delle stesse. Dall'analisi campionaria emerge che l'investimento nella produzione di energie sostenibili non solo rappresenta un'opportunità per la tutela dell'ambiente, ma offre altresì un'occasione di primaria importanza per migliorare la sostenibilità economica delle aziende del settore bovino. Inoltre, l'analisi delle sole aziende zootecniche tradizionali (non bioenergetiche) presenti nel campione evidenzia che gli allevamenti di maggiori dimensioni presentano in media un miglior profilo di sostenibilità economica.

Gli allevamenti di bovini da latte che integrano la produzione di bioenergie all'attività tradizionale (aziende bioenergetiche) mostrano in media un valore di redditività aziendale (rapporto tra margine operativo lordo) significativamente superiore rispetto a quelli che non lo fanno (aziende zootecniche tradizionali).

Nelle aziende bioenergetiche il risultato economico è frutto della combinazione di un'area di business (ASA) con marginalità elevata (la produzione e vendita di

energia) e di un'area di business tradizionale (l'allevamento). Quanto maggiore è il peso (in termini di fatturato) della prima ASA tanto maggiore è la redditività dell'intero conto economico.

Le aziende agricole bioenergetiche presentano non solo migliori performance in termini di margini reddituali, ma anche una maggiore efficienza nei processi produttivi e una migliore gestione delle risorse finanziarie. Il margine economico positivo potrebbe permettere loro di reinvestire e crescere in modo sostenibile nel lungo termine.

Per le aziende zootecniche tradizionali è stata rilevata una correlazione positiva tra la dimensione della mandria gestita e la dimensione economica dell'azienda agricola.

Nel campione esaminato, risulta che le aziende zootecniche tradizionali di medio-grandi presentano in media delle performance economico-finanziarie migliori rispetto alle aziende di dimensioni più ridotte. Difatti, il valore medio dell'indice di redditività aziendale è risultato superiore al 3% gli allevamenti più grandi (ricavi superiore a 1 milione di euro) e per le aziende medie (ricavi compresi tra 100 mila e 1 milione di euro) e prossimo allo zero per le aziende più piccole (ricavi operativi inferiori a 100 mila euro).

Nel campione analizzato, inoltre, si osserva che gli allevamenti di maggiori dimensioni mostrano in media anche un maggiore grado di sostenibilità finanziaria. Nonostante un adeguato livello di leva finanziaria per tutte le aziende zootecniche, un dato interessante emerge quando si considera l'indice di liquidità secondaria. Questo, calcolato come rapporto tra le attività correnti e passività correnti, rivela che le aziende di maggiori dimensioni vantano un valore superiore rispetto a quello delle aziende di dimensioni medie e piccole.

Il fenomeno della concentrazione, ossia la tendenza delle aziende zootecniche ad aumentare le proprie dimensioni attraverso fusioni o acquisizioni, è sempre più ricorrente nel settore, soprattutto nel segmento dell'allevamento bovino destinato alla produzione di latte.

In sintesi, quindi si può affermare che la presenza dei sistemi di produzione di energia da fonti rinnovabili a valle del processo tradizionale di conduzione dell'attività zootecnica permette un posizionamento nella parte più alta del quadrante della redditività, ampliando il margine finanziario a beneficio di nuovi collocamenti di risorse. In una prospettiva di maggiore investimento potenziale sul miglioramento dei processi e la crescita complessiva dell'azienda.

Focus giovani

Dall'impianto complessivo della ricerca emerge l'analisi delle performance economico-finanziarie delle aziende agricole in relazione a variabili quali l'età dell'azien-

da, l'età del management e la presenza di un consiglio di amministrazione misto. Si riscontra una correlazione positiva tra l'età delle aziende agricole e l'età media del management che le governa. Inoltre, dall'analisi campionaria della struttura patrimoniale e finanziaria, emerge che le aziende più giovani (e quelle con un management più giovane) denotano in genere dimensioni più contenute, ma presentano mediamente una maggiore propensione agli investimenti, i quali non necessariamente sono finalizzati all'acquisizione di nuovi terreni. Infine, si evidenzia che la presenza di un consiglio di amministrazione misto è più frequente nelle aziende agricole di maggiori dimensioni, suggerendo l'importanza di competenze diversificate nella gestione delle aziende agricole più grandi.

Dall'analisi dell'attivo del campione anonimo risulta evidente che, nonostante un attivo complessivo più contenuto, le aziende più giovani (meno di 10 anni dalla costituzione) mostrano in media un maggior grado di flessibilità (rapporto tra attivo a breve e lungo termine).

Le aziende più giovani, pur essendo mediamente più piccole dal punto di vista dell'attivo patrimoniale, presentano in media una propensione agli investimenti oltremodo raddoppiata rispetto alle aziende più anziane. Nel campione esaminato si osserva che la maggiore propensione all'investimento delle aziende agricole più giovani non è principalmente finalizzata all'acquisto di nuovi terreni agricoli.

Le nuove aziende agricole, spesso gestite da un management giovane, tendono a concentrare i propri sforzi iniziali sul miglioramento dell'efficienza, prima di considerare l'acquisto di nuovi terreni per espandere l'attività. L'indice di rotazione dei terreni, calcolato come il rapporto tra i ricavi della gestione operativa e il valore dei terreni agricoli, fornisce un'indicazione sull'efficienza dell'azienda agricola nell'utilizzo di questa risorsa. Le aziende agricole con meno di 10 anni di età presentano in media una crescita del tasso di rotazione dei terreni agricoli più elevato rispetto a tutte le successive fasce d'età.

Le aziende con un management più giovane, cioè con un'età media inferiore a 40 anni, gestiscono un volume medio di immobilizzazioni inferiore rispetto a quelle con un management più anziano. In particolare, le aziende con un management con età compresa tra 40 e 60 anni gestiscono i volumi più consistenti di immobilizzazioni. D'altro canto, però si osserva che sono proprio le aziende gestite da management più giovani a presentare una maggiore propensione all'investimento. Infine, risulta rilevante notare il ruolo del credito bancario nell'influenzare la propensione all'investimento delle aziende agricole con meno di 10 anni di attività. Rispetto alle controparti, le aziende giovani esaminate mostrano in media una propensione all'indebitamento più che raddoppiata.

La ricerca conferma un quadro noto rispetto alla presenza dei giovani in agricoltura: sono in numero contenuto, allineato alla media europea. Si attestano intorno ai 35 mila imprenditori.

Dal quadro svolto, tuttavia, emerge che il giovane in agricoltura è professional-

mente ben formato, presente, capace. Ha un forte orientamento all'innovazione. La conduzione agronomica è orientata alla sostenibilità, c'è una forte componente di Biologico e soprattutto gli investimenti riguardano la dotazione strumentale per migliorare l'approccio alla sostenibilità e all'innovazione produttiva.

I contributi al volume

Il lavoro di ricerca quantitativa oggetto della prima parte è stato affiancato da un repertorio circa analisi qualitative su specifici aspetti richiamati in precedenza. Il contributo di Credit Agricole in particolare ha generato una specifica trattazione dei temi della DOP economy con un parallelo fra Distretti Industriali e Denominazioni. Emergono caratteristiche comuni rispetto ad una condotta/risultati che assume da un lato le caratteristiche della informalità nell'innovazione e dall'altro la certificazione di processi e approcci merceologici, determinanti la presenza sul mercato.

Con il contributo dell'Università di Parma è stato prodotto un focus accurato sui distretti biologici, in coerenza con quanto la ricerca e la normativa porta all'attenzione attuale di tutti gli attori, sia il regolatore che i produttori.

Diana Lenzi, giovane imprenditrice agricola già presidente dei giovani agricoltori europei, ha illustrato un caso studio sulla sostenibilità come percorso di azienda agricola sostiene nel concreto l'approccio al percorso complessivo.

Successivamente, grazie al contributo dell'Università di Verona, è stata concentrata l'attenzione sul tema vitivinicolo, laddove le stesse dinamiche di caratterizzazione della produzione biologica consentono di giungere alla definizione di un coerente percorso verso la sostenibilità.

A conclusione del lavoro complessivo le riflessioni sul risk management, condotta da Fabian Capitano dell'Università Federico II di Napoli, vista come vero e proprio asset strategico per la tutela e gestione del rischio in funzione della produzione agricola e agroalimentare.

Paolo De Castro, già Ministro delle Politiche Agricole e Presidente della Commissione Agricoltura del Parlamento Europeo per tre mandati, ha infine ripercorso in modo sintetico il processo di emanazione della nuova disciplina dei sistemi a Indicazione Geografica.

Spero che questo lavoro possa essere di riflessione, stimolo e incoraggiamento per tutti gli operatori di questo settore chiave della nostra economia, che si porta dietro una grande passione in tutte le persone che sono coinvolte.

Infine, ringrazio SDA Bocconi AgriLab, gli autori coinvolti e tutti i colleghi di CAI che ogni giorno lavorano insieme ai nostri imprenditori agricoli.

3. Distretti Industriali e sistemi DOP

*Emanuele Fontana**

3.1 Distretti industriali come sistemi di valorizzazione territoriale

La definizione del Distretto Industriale è ascrivibile al lavoro di Giacomo Becattini¹, (Becattini, 1987) che a sua volta si basa sulle descrizioni marchaliane, oltre al corposo repertorio di ricerche e sperimentazioni di programmazione di *public policy*. In via del tutto provvisoria possiamo ritrovare nel Distretto Industriale il sistema di interazione per la produzione di valore condiviso sul quale si innestano i rapporti – cooperazione e concorrenza – fra piccole grandi aziende in un contesto localizzato.

Se sulla concorrenza si fondano i prioritari rapporti di compresenza sul mercato di piccole e grandi realtà, in una forma definitoria del mercato, sulla cooperazione si vengono a strutturare ulteriori rapporti di interazione a sostegno della funzionalità del sistema locale.

Parliamo di funzionalità prima che di fenomenologia, in coerenza con la metodologia di indagine economica e territoriale. La funzionalità dei rapporti presuppone una interazione continua rispetto a obiettivi e risultati.

Come già riportato si tratta di caratteristiche fondanti la stessa struttura di mercato. Un contesto di continua ripetizione di proposte commerciali, al fine di permanere in territorio positivo rispetto alla rendicontazione di bilancio.

La concorrenza pertanto rappresenta un aspetto di confronto e sfida verso la conquista di maggiori quote di mercato, per il benessere e il prosperare della controparte economica.

Il mercato di riferimento e confronto è necessariamente convenzionale, pertanto

* Coordinatore Agricoltura Crédit Agricole Italia.

¹ Per una analisi dettagliata delle caratteristiche del Distretto Industriale si veda l'opera a cura di G. Becattini, *Mercato e forze locali. Il distretto industriale*, Il Mulino, Bologna, 1987.

la funzionalità è inserita in un ambiente di offerte della stessa categoria merceologica o comunque di categorie affini, risalenti ad una astrazione di filiera.

La cooperazione si definisce invece per la presenza di un sistema di condivisione di atteggiamenti e risorse per il progredire comune in una direzione di sviluppo fissata arbitrariamente.

Emerge da un livello sottostante di rapporti soggettivi che esulano da una misura in termini di risultato economico. La cooperazione è anch'essa funzione della crescita ma in modalità di aggregazione di presupposti, piuttosto che selezione di opportunità.

Rimanendo ancorati al concetto di funzionalità entrambe le dimensioni, concorrenza e cooperazione, sono a servizio della crescita e del consolidamento del sistema in un contesto che, come visto sopra, grandi autori hanno definito Distretto Industriale.

Rimane solida la convenzionalità della proposta in un mercato unitario, pertanto ascrivibile a dimensione di filiera.

A livello fenomenologico, lettura che viene immediatamente dopo l'aspetto funzionale, la concorrenza e la cooperazione non permangono concetti operativi ma definiscono un ambito culturale circoscrivibile al contesto locale e, in ultima analisi, al territorio stesso.

Concorrenza fra piccole aziende o grandi realtà in un settore merceologico affine, per la produzione di manufatti o l'erogazione di servizio che trovano nel territorio e in costanti interazioni informali fra le diverse realtà un inquadramento che consente di progredire e prosperare nel percorso di sviluppo.

Ci sono ovviamente altri aspetti definitivi che mettono in luce la dimensione distrettuale di un territorio vocato ad una certa produzione.

Il Distretto Industriale è una modalità organizzativa per la produzione di beni e servizi studiata negli anni da diversi punti di vista e con impostazioni metodologiche molto differenti. Come alternativa rispetto al modello dominante della produzione di massa, come modalità di decentramento produttivo, come laboratorio di innovazione tecnologica o ancora come modello organizzativo teso alla ricerca della qualità del prodotto.

Il Distretto Industriale in prima approssimazione risulta come un agglomerato di imprese di piccole dimensioni accomunate dalla produzione di beni omogenei, riconducibili ad un prodotto comune, inserite in una area territoriale ben definita. L'interpretazione che va per la maggiore è quella per cui il Distretto si qualifica come una forma di decentramento produttivo, nel senso della produzione di beni o servizi con criteri flessibili. Meno immobilizzazione di capitale, differenziazione degli investimenti in risorse umane (dovuta a vari fattori, non ultimo la certezza che le piccole imprese coinvolte non hanno una struttura gerarchica con in testa manager super remunerati), sicuramente minore rigidità burocratica.

La codificazione del Distretto Industriale come modalità di decentramento pro-

duttivo risente di una impostazione che vede la produzione di massa, dal suo affermarsi in avanti, come la sintesi fra le istanze consumistiche della società moderna e le risposte del modello capitalistico imperante. Ascrivere al Distretto la facoltà di destrutturare l'impostazione produttiva di massa, indistinta, sostituendo le prerogative di aumento della produzione illimitata con quelle della replicabilità limitata, consente di mettere in luce gli aspetti maggiormente originali di una impostazione basata sull'alternativa.

Un primo parallelismo con produzioni di territorio, codificate per caratteristiche intrinseche di quel luogo di produzione è già evidente.

Indagando poi la natura del Distretto Industriale, appare immediatamente evidente come ci si trovi in presenza di caratteristiche del tutto alternative al modello produttivo del capitalismo di massa anche in riferimento alla qualità.

A differenza del decentramento produttivo, inserito in questa logica, il Distretto Industriale si caratterizza per modalità di organizzazione riconducibili a quegli aspetti di aspetti di cooperazione e concorrenza, richiamati prima. Aspetti che sono incontestabilmente alternativi in altri contesti.

La cooperazione, funzionale, si evidenzia come modalità di interazione *bottom up* fra le aziende inserite nel Distretto. La concorrenza, fenomenologica, appare a margine del momento cooperativo, contribuendo a definire nicchie di mercato all'interno della dinamica commerciale del prodotto realizzato nel Distretto.

Non è difficile imbattersi in contesti produttivi locali dove piccole aziende si scambiano semi lavorati in conto lavorazione, personale in prestito, mezzi di produzione in affitto o comodato.

Nello stesso tempo, e questa contemporaneità già qualifica il Distretto, si assiste a una concorrenza vivace, fondata sul prezzo, la velocità di consegna, la omologazione alle richieste del cliente, che contribuisce a innescare quei processi di miglioramento del prodotto e dei servizi collegati tipici dell'economia di libero mercato. Con l'attivazione di leve di mercato e leve strutturali quali il ribasso di prezzo, i servizi collegati al prodotto, l'aumento della qualità del prodotto, la personalizzazione della commissione, la sperimentazione di nuovi processi produttivi, le aziende del Distretto sprigionano dinamiche di sistema che affrancano il prodotto da una pianificazione su grande scala definendo invece un flusso continuo di cambiamento-innovazione.

Eccoci al secondo parallelismo con sistemi di produzione locali, facenti leva sulle caratteristiche intrinseche alla produzione in quel territorio.

Con queste caratteristiche è evidente come il Distretto Industriale divenga qualcosa di diverso rispetto alle forme di decentramento produttivo in senso lato. Qualcosa di più complesso rispetto a sistemi che con una metafora tratta dall'informatica potremmo definire proprietari.

Non si tratta nemmeno di impresa solare, impresa a rete, divisionalizzazione o

altro², qui la modalità di azione sul quotidiano coinvolge altri rapporti, soprattutto quei criteri di identificazione con il territorio.

Marshall ci parla di cooperazione, concorrenza, imprese terminali ma anche e soprattutto di sostrato culturale alla base di un certo tipo di produzione. Non a caso si riferisce al Lancashire, cioè ad una zona geograficamente ben delimitata, densa di materie prime, vocata naturalmente alla lavorazione dei tessuti.

Esiste perciò un territorio ma esistono anche una sapienza artigianale ed una vocazione commerciale nate da bisogni quotidiani, da necessità che hanno costruito un sistema culturale dove persone e aziende, imprenditori e operai, dirigenti e subalterni, agiscono in un rapporto simbiotico che va al di là del rapporto di lavoro nel contesto aziendale come generalmente viene inteso.

Siamo in presenza di un modello coinvolgente che nasce dal quotidiano, entra nel mercato e ritorna nel quotidiano attraverso la mediazione della cultura tradizionale.

Il discorso, antropologicamente, potrebbe essere esteso alla caratterizzazione economica di regioni o paesi nel momento in cui hanno fondato la loro economia e i conseguenti rapporti sociali, sui bisogni quotidiani: per esempio la pesca per le isole, o la elevazione delle caratteristiche organolettiche di un prodotto agroalimentare, propria di un territorio.

Soffermarsi ad accomunare processi di crescita, costruzione e ri-costruzione della realtà sociale alle dinamiche dei Distretti Industriali significa tuttavia travisarne la funzione e la fenomenologia. C'è un legame più profondo immerso nelle tradizioni culturali della zona, nel modo di essere di una comunità: il tessuto del Lancashire assume maggior valore perché proviene da un Distretto e non è semplicemente il prodotto della ditta XYZ del Lancashire.

In questo i Distretti Industriali hanno posto le basi per l'affermazione di concetti come il valore del Brand, la qualità certificata, la *customer satisfaction*, sviluppati e ampliati con modalità differenti nel XX secolo. Ma anche concetti come identificazione territoriale e valorizzazione dei processi e dei prodotti insistenti in quel territorio.

Il terzo parallelismo si solidifica nel riconoscimento formale del luogo di produzione e del processo, oltre che delle materie prime.

Conseguenza di questo è che la nascita di un Distretto Industriale non si verifica spontaneamente in ogni sistema di valori inserito nel corrispondente apparato di istituzioni locali ma è vincolata alla idoneità di un processo produttivo a fornire le condizioni necessarie per il formarsi di questa alternativa tipologia organizzativa.

² Esistono varie modalità di decentramento produttivo riconducibili ad un denominatore comune: la flessibilità della produzione. Conseguentemente alla crisi della produzione di massa collegata alla turbolenza ambientale degli anni '60-'80 del '900 vari studiosi hanno posto l'accento su modelli flessibili alternativi alla produzione seriale di massa. Fra gli altri Piore e Sabel, Brusco, Bagnasco e Butera.

Vi è la necessità di avere un prodotto adatto, un percorso comune di conoscenze e soprattutto un'area pronta a recepire il sistema. Ogni territorio potrebbe essere identificato come un Distretto Industriale solo per il fatto che è preponderante una produzione rispetto ad un'altra ma i punti qualificanti per essere distretto non possono essere decisi a tavolino: si è in presenza di un Distretto Industriale se esiste un modello produttivo univoco, sistemico, senza barriere gerarchiche, vissuto dalla popolazione come momento aggregante e generatore di identità.

Poco valore hanno i tentativi di definire Distretti Industriali filiere o reti di imprese accomunate dalla stessa proprietà, dallo stesso prodotto o dalla capacità di generare un marketing comune. La struttura del Distretto Industriale è una cosa diversa, sostanziata sulla base di un processo socializzante di produzione, vissuto culturale, comunità di pratiche e modi di riconoscersi nel fare una cosa.

Un Distretto Industriale è perciò un microsistema economico-sociale valido per quei contesti territoriali dove esistono vocazioni produttive omogenee, dei prodotti unici ma soprattutto un percorso formale di affermazione di principi, metodi e pratiche.

3.2

Denominazioni di origine a vantaggio dell'identità territoriale

La certificazione dell'origine del prodotto in ambito agroalimentare ha origine lontane, legate alla volontà degli Stati, soprattutto europei, di proteggere in forma aggregata le tradizioni, la cultura, le specifiche caratteristiche di prodotti locali identificati.

In Italia, per esempio, fin dal 1925 era in vigore una legge (Regio Decreto 2033) che oltre ad istituire la Repressione Frodi, presso il Ministero dell'Agricoltura, permetteva una protezione a ombrello di molti prodotti agroalimentari, fra cui spiccavano i formaggi nazionali. Andando più indietro si può far risalire la tutela del vino Chianti, poi Chianti Classico, alle disposizioni di Leopoldo Primo Granduca di Toscana del 1716.

Altre nazioni fra cui in particolare, Francia, Germania, Danimarca, Norvegia, Svizzera, Svezia, Austria avevano fin dai primi del '900 altrettanti strumenti di protezione collettiva, basati soprattutto sulla tutela del luogo di origine e del processo di produzione.

Da questo sistema composito ha preso spunto la legislazione europea che con i Regolamenti 2081 e 2082 del 14 luglio 1992 ha uniformato il sistema di protezione. Un approccio che muove dai sistemi di certificazione dell'origine già presenti nei singoli Stati ma che anche in ambito comunitario trovava solide basi nell'am-

bito della produzione di vino; si pensi al Regolamento 817/70 del 28 aprile 1970 per l'individuazione dei Vini di Qualità Prodotti in Regioni Determinate (VQPRD). I sistemi di denominazione di origine riguardano un approccio condiviso basato sulla certificazione di processi ed il riconoscimento di una origine determinata. Riguardano prodotti agroalimentari, identificati con gli aspetti di territorialità, realizzati con processi codificati, rispetto a prodotti considerati generici.

La UE in particolare ha introdotto sistemi di riconoscimento e certificazione di prodotti agroalimentari che hanno decretato il successo delle produzioni continentali nel mondo, contribuendo a contrassegnare con specificità protette e riconosciute il "made in" dell'intera Unione.

I prodotti agroalimentari riconosciuti e certificati sono oltre 3500 in tutta Europa, variano da formaggi, vini, carni, fino a prodotti vegetali. In Italia sono 838, con prevalenza dei vini e bevande spiritose (526) rispetto al resto dell'agroalimentare (312). Il valore complessivo delle produzioni a Denominazione supera i 19,2 miliardi di euro, suddivisi fra vini e bevande spiritose, 11,2 miliardi di euro, e prodotti agroalimentari, 8 miliardi di euro.

Oltre i numeri del fenomeno un primo ambito di significatività riguarda la differenza fra il sistema legislativo e di mercato anglosassone e quello europeo.

Con la prevalenza del concetto privatistico di *trademark* il sistema anglosassone assicura una protezione individuale al prodotto, tutelandone nome e caratteristiche afferenti un singolo modello.

Il sistema delle Denominazioni, di origine sovranazionale nell'ambito della Unione Europea, propone invece una lettura di sistema, che protegge più modelli nell'ambito di logiche di uniformità che esulano dal singolo prodotto ma riguardano un territorio e i processi legati a tutti gli aspetti di riconoscibilità dei prodotti contrassegnati.

Le Denominazioni, quindi, basano la loro valenza su:

- individuazione caratteristiche della produzione;
- origine delle materie prime componenti il prodotto;
- sistema di controlli e certificazione inerente i prodotti ascrivibili alla categoria.

L'individuazione delle caratteristiche è operata attraverso la redazione di un disciplinare di produzione, standardizzato, univoco, comprendente tutte le regole di produzione, elevazione, conservazione dei prodotti.

Nel disciplinare è anche prescritta l'origine delle materie prime e quali passaggi sono necessari per la realizzazione e trasformazione a beneficio del mantenimento delle caratteristiche distintive.

Infine, i sistemi di controllo, basati su un protocollo condiviso, comprendente sia le regole di produzione e origine, oltre alle metriche di verifica, volte al rilascio di una certificazione/contrassegno che identifichi appunto il prodotto o il processo. Esiste una sostanziale differenza fra due tipologie di sistemi di identificazione.

Sia per i vini che per tutto il resto dell'agroalimentare viene identificata una netta separazione fra sistemi a Denominazione di Origine Protetta e sistemi di identificazione Geografica. Vigeva inoltre in tutto il territorio europeo il sistema di identificazione e protezione basato sulla Specialità Tradizionale, una sorta di certificazione meno circostanziata da riservare a quelle produzioni che non si basano su rigidi disciplinari di produzione e tracciatura dell'origine delle materie prime ma trovano senso nella rispondenza a tradizioni di produzione e somministrazione ben riconoscibile. La Pizza Napoletana è una di queste eccellenze protette e riconosciute.

La Denominazione di Origine Protetta è un nome che identifica l'origine di un luogo, una regione o un paese intero (caso eccezionale), per cui la qualità del prodotto e le caratteristiche stesse del prodotto sono specifiche di quel luogo; ovvero c'è un principio di esclusività legato alle caratteristiche di un particolare ambiente geografico. Questo ambiente è limitato, ricondotto ad un ambito tracciato e certificato, gli ingredienti del prodotto devono provenire da un determinato luogo di origine e la trasformazione del prodotto, assemblaggio degli ingredienti, devono rispettare regole disciplinari codificati e riconosciute *erga omnes*. Il riconoscimento implica un'azione sinergica da parte di un territorio, con la proposta proveniente da un comitato promotore in rappresentanza della filiera produttiva. Il MASAF, interfacciandosi con autorità nazionali ed europee, chiede il riconoscimento della Denominazione, con le specifiche caratteristiche, alla UE. Viene poi affidato ad un Consorzio, fra aziende del territorio, il presidio della Denominazione. Il consorzio stesso procederà a far rispettare i termini di riconoscimento e attivare le modalità di verifica, avvalendosi di enti certificatori specializzati.

- Denominazione: nome che indica una localizzazione geografica.
- Disciplinare: identifica le caratteristiche di provenienza e coltivazione dei prodotti. Identifica inoltre le specifiche di produzione e le modalità di stoccaggio ed elevazione. Infine, può identificare procedure di commercializzazione.
- Consorzio di Tutela: presidia il riconoscimento con valore *erga omnes* anche per aziende che, per scelta propria, non fanno parte del consorzio come soci.
- Organismo di controllo: su richiesta del Consorzio verificano e controllano la rispondenza dei requisiti e la conformità al disciplinare, per il mantenimento del riconoscimento.

Pertanto, la Denominazione di Origine è il nome di una regione, di un luogo determinato o, in casi eccezionali, di un paese che serve a designare un prodotto agricolo o alimentare originario di tale regione, di tale luogo determinato o di tale paese, la cui qualità o le cui caratteristiche sono dovute essenzialmente o esclusivamente ad un particolare ambiente geografico, inclusi i fattori naturali e umani, e la cui produzione, trasformazione e elaborazione avvengono nella zona geografica delimitata.

La certificazione DOP (Denominazione di Origine Controllata) riguarda i prodotti agroalimentari realizzati con un processo ben definito, provenienti da un percorso di coltivazione/allevamento immutabile, entro luoghi definiti e specificati.

Di fatto la qualità delle produzioni è garantita dalla coltivazione/allevamento della materia prima in luoghi specifici e successiva lavorazione/elevazione con tecniche determinate.

Elemento determinante è rappresentato dal fatto che la Denominazione sia riservata esclusivamente ad un nome geografico di un luogo (territorio ma anche fiume, lago, ecc.).

Il sistema di Indicazione Geografica Protetta è un nome che identifica un prodotto ad origine, con specifiche caratteristiche di produzione. Questa, tuttavia, si può svolgere solo in parte, per almeno una delle sue fasi, nella zona geografica delimitata. L'origine della materia prima può quindi provenire da luoghi diversi, non necessariamente sempre gli stessi.

Indicazione Geografica: nome che indica una localizzazione geografica nella quale si svolge una parte del processo di produzione. L'origine delle materie prime è plurima.

- **Disciplinare:** identifica le specifiche di produzione e le modalità di stoccaggio ed elevazione. Infine, può identificare procedure di commercializzazione.
- **Consorzio di Tutela:** presidia il riconoscimento con valore erga omnes anche per aziende che, per scelta propria, non fanno parte del consorzio come soci.
- **Organismo di controllo:** su richiesta del Consorzio verificano e controllano la rispondenza dei requisiti e la conformità al disciplinare, per il mantenimento del riconoscimento.

Pertanto l'indicazione geografica, è il nome di una regione, di un luogo determinato o, in casi eccezionali, di un paese che serve a designare un prodotto agricolo o alimentare:

- come originario di tale regione, di tale luogo determinato o di tale paese e
- dal quale una determinata qualità, la reputazione o altre caratteristiche possono essere attribuite a tale origine geografica e
- la cui produzione e/o trasformazione e/o elaborazione avvengono nella zona delimitata.

Ai due sistemi si affianca il sistema STG (Specialità Tradizionali Garantite), poco applicato in Europa, che identifica prodotti alimentari entro un quadro di tecniche e processi tradizionali. Senza tuttavia riferimenti espliciti all'origine o ad un univoco e determinante processo di lavorazione/elevazione. Unica Specialità Tradizionale Garantita in Italia è la Pizza.

Il Regolamento 509/2006 riporta le definizioni:

- *specificità, l'elemento o insieme di elementi che distinguono nettamente un*

prodotto agricolo o alimentare da altri prodotti o alimenti analoghi appartenenti alla stessa categoria;

- *tradizionale, un uso sul mercato comunitario attestato da un periodo di tempo che denoti un passaggio generazionale; questo periodo di tempo dovrebbe essere quello generalmente attribuito a una generazione umana, cioè almeno 25 anni.*

I prodotti riconosciuti come Specialità Tradizionale Garantita fondano la loro distintività su specifici metodi di produzione. Come per esempio le ricette tradizionali. Sono le materie prime e gli ingredienti utilizzati a rendere questi prodotti trasformati delle specialità, senza una particolare riconduzione alla zona geografica tipica.

- Specialità tradizionale: nome che indica un processo di produzione o una ricetta tradizionale a favore della realizzazione di un prodotto. L'origine della materia prima è plurima.
- Disciplinare: identifica le modalità di produzione.
- Consorzio di Tutela: presidia il riconoscimento con valore erga omnes anche per aziende che, per scelta propria, non fanno parte del consorzio come soci.
- Organismo di controllo: su richiesta del Consorzio verificano e controllano la rispondenza dei requisiti e la conformità al disciplinare, per il mantenimento del riconoscimento.

I prodotti DOP, IGP e STG sono iscritti in un apposito registro europeo.

Le richieste di ottenimento partono dal livello nazionale per poi andare ad essere approvate erga omnes per tutto il territorio europeo. La protezione, è bene chiarire, è di carattere internazionale, ovvero produce effetti in ogni parte del mondo, attraverso il riconoscimento del marchio.

Il disciplinare più volte richiamato è il documento di base per la richiesta di riconoscimento, deve prevedere in linea di principio la denominazione non generica e la descrizione del prodotto comprensiva delle materie prime utilizzate con le proprie caratteristiche organolettiche. Inoltre è necessario presidiare la delimitazione della zona di produzione, che deve essere originale.

A completamento delle indicazioni da riportare sul disciplinare la descrizione del metodo di ottenimento del prodotto ed elementi che giustificano il legame tra la qualità o le caratteristiche del prodotto e l'ambito geografico. Ovviamente con le necessarie distinzioni fra Denominazione di Origine e Indicazione Geografica.

Il ruolo dei Consorzi di Tutela assolve le specifiche relative alla protezione dei nomi e, con l'ausilio degli organi di controllo, la reificazione del processo. Ascritti al Consorzio sono tutte le problematiche di conduzione organizzata della Denominazione. Un sentiero di sviluppo tracciato a beneficio del sostegno del territorio e della possibilità di far prosperare le aziende che operano su quel territorio.

Queste ovviamente avranno un beneficio essenziale dall'appartenenza a quel luogo: l'identificazione con una comune origine e/o con il processo di produzione codificato.

Come già affermato una logica del tutto diversa dal trade mark di origine anglo-sassone. Laddove un marchio proprio, difendibile in via legale in via soggettiva, è ascritto ad un solo operatore.

In base alle considerazioni richiamate si associa una prima dinamica dell'origine protetta al contesto territoriale. Viene in questo senso a fondarsi il prioritario parallelo fra produzioni territoriali e modalità organizzative del Distretto Industriale: un sistema di mutuo riconoscimento della produzione incardinato nel territorio di appartenenza.

La territorialità si esprime nelle caratteristiche organolettiche delle produzioni, dando ulteriore significato a processi che muovono i primi passi dalla tradizione ascrivibile a quel contesto locale. L'identificazione di materie prime specifiche serve a sostenere la narrazione di principio rispetto ad un luogo e le sue caratteristiche pedoclimatiche. Suolo, climatologia, tradizioni produttive, consentono di porre le basi per una identità marcata. Dal lato del Distretto Industriale l'identificazione non è immediatamente percepibile, perché si guarda al modello produttivo. Tuttavia, delimitare il territorio significa in prima approssimazione rendere originale di partenza un sistema di produzione locale.

A livello di processo la sommatoria territorio, modello produttivo trova maggior rispondenza e immediata realizzazione. Non siamo ancora all'aspetto culturale ma prioritariamente alla dimensione produttiva, codificata in un disciplinare per i sistemi a Denominazione. La sapienza, l'innovazione latente, la saggezza feconda delle piccole aziende aggregate dal lato del Distretto Industriale.

Eccoci al secondo parallelismo con sistemi di produzione locali, facenti leva sulle caratteristiche intrinseche alla produzione in quel territorio.

Un ulteriore passaggio prevede che si giunga alla codifica formale di regole e processi, nonché di origine della materia prima. Andando più a fondo quindi si passa ad una logica formale che consente di identificare percorsi funzionali a carico di materiali e regole di produzione.

Il terzo parallelismo si solidifica quindi in tale riconoscimento formale del luogo di produzione e del processo.

3.3 **Universalità comportamenti collettivi**

I comportamenti indipendenti di un numero elevato di soggetti verso un fine non immediatamente visibile ad una lettura di dettaglio. Ecco l'essenza dell'universalità dei comportamenti collettivi, ovvero la rispondenza di un sistema necessariamente aperto (possono esistere solo sistemi aperti) alle azioni di singoli o aggregati.

Si tratta di una lettura che prevede l'esistenza di uno stock di risorse, la presenza di feedback di rinforzo e stabilizzazione ed il ritardo. Ovvero un sistema con le sue caratteristiche funzioni, volto al completamento di cicli, per la costruzione di senso. In ambienti necessariamente sistemici la combinazione delle azioni degli attori converge nella trasformazione della realtà non solo in riferimento allo status presente ma in prospettiva rispetto ad un sentiero di marcia verso lo sviluppo economico.

In agricoltura sono i fattori di produzione come terra, capitale e lavoro a determinare, nella loro progressiva affermazione, il concetto di universalità dei comportamenti collettivi. Funzionante con semplici regole, individuali e locali, a fronte delle quali si generano risultati comuni.

Dagli input a livello di gestione del terreno, alla lavorazione, alla gestione idrica, passando per la riorganizzazione degli spazi in funzione della produzione e della fruizione dei prodotti, si generano i comportamenti che determinano l'articolazione rispetto a processi universali.

Comportamenti individuali e collettivi generano quindi pratiche e usi che a loro volta sono alla base di un processo di significazione materiale.

L'autoorganizzazione nei contesti sociali ed economico è parallela a quella del contesto paesaggistico se si parla di agricoltura. Analogo il sistema di autoregolazione in un contesto produttivo basato su piccole aziende in un Distretto Industriale.

Se si prende l'esempio del traffico automobilistico ci si trova immediatamente di fronte ad un modello di autoregolazione rispetto a sistemi complessi, fondato su comportamenti individuali e localizzati.

Esistono temi di complessità rispetto agli ambiti appena richiamati. Dal lato del paesaggio agrario e dal lato della funzionalità produttiva in un Distretto Industriale.

A conferma della valenza interpretativa deve essere rilevato che non esiste per questa universalità dei comportamenti alcun coordinamento centralizzato. Così come per le specifiche produttive di un sistema complesso di piccole aziende in un contesto territoriale contiguo.

La stessa politica di territorio pone scelte e configurazioni che si ritrovano in un apparato culturale definito. Si tratta appunto di lavorazioni, i comportamenti individuali, localizzati, scelte colturali e tecniche, attuabili con opportune tecnologie, che determinano la evoluzione del sistema. Ripetono in piccolo quello che poi in grande viene a dimostrarsi nell'osservazione.

Siamo in presenza di una universalità dei comportamenti che si autoregola non su caratteristiche di interazione sociale o economica ma su caratteristiche di evoluzione funzionale. Su questa funzionalità si innescano successivamente altri sistemi complessi di relazioni sociali e relazioni economiche.

In perfetto accordo fra modello distrettuale e sistema locale di produzione agro-alimentare contraddistinta da denominazione, emergono elementi di continuità

rispetto a costruzione dal basso, cooperazione e concorrenza. Senza necessariamente un coordinamento superiore.

Il lavoro acquista una maggiore produttività, ma soprattutto una scalabilità adeguata. La trasformazione, infatti, tende ad assorbire maggiori aspetti di efficienza con il progredire tecnico.

L'output è frutto di una elaborazione che richiama i concetti di capacità, attivata da conoscenze, saperi e opportunità, sia di fronte alla natura biologica della materia prima da trasformare, sia a prescindere da questa.

Quello che attiene la comunanza di aspetti strutturali analoghi è la necessità di identificare percorsi diffusi di produzione e proposta: qualificati da lato distrettuale e certificati da quello delle denominazioni.

3.4

Le filiere produttive, il ruolo della Denominazione e i fabbisogni finanziari

Le filiere produttive sono sistemi di relazioni verticali fra attori coinvolti in uno o più processi produttivi contingenti. Si tratta di relazioni plurilaterali in un approccio che va dalla produzione primaria alla trasformazione, alla commercializzazione di prodotti di qualsiasi genere. Tuttavia, assumono particolare importanza e fondatezza proprio in riferimento ad un contesto e agroalimentare.

La formalizzazione del processo di creazione del valore dalla fase di coltivazione, alla raccolta, alla trasformazione e successivo stoccaggio, fino alla commercializzazione si basa sull'azione di processi biologici naturali modificabili. A livello di gestione finanziaria questo stato di cose impone una ricostituzione del capitale impiegato caratterizzata da lentezza e rigidità per gli aspetti strutturali.

Dal lato della circolazione del capitale di giro le somme impiegate devono ugualmente sottostare alle dinamiche di maturazione del prodotto biologico, con le implicazioni che esso determina. Sia per il rischio di realizzazione che per il rischio di resa, nell'ambito della rigidità nei tempi di conclusione del ciclo.

La valenza di lentezza e rigidità gestionale è tanto più influente a seconda delle filiere di appartenenza, ogni produzione ha un suo ciclo biologico sul quale avviare una rendicontazione economica e una pianificazione finanziaria.

Da non sottacere inoltre l'influenza della climatologia, dalla quale dipende la maturazione del prodotto e un vincolo così determinante per cui, forse, non si è più in presenza di un fattore ma evidentemente un carattere definitorio dell'attività. Affrontare e pianificare i rischi in questo ambito è materia non direttamente riconducibile al credito. Ne diviene però parte integrante in un'ottica di pianificazione.

A parziale contenimento delle problematiche legate al clima hanno trovato origine forme di assicurazione operative già dalla fine del 1800.

Sistemi dedicati di gestione del rischio climatico afferenti problematiche catastrofali, ripetibili senza particolare frequenza. Sistemi di tutela di accadimenti come la grandine, le gelate e gli eventi eccezionali come trombe d'aria o alluvioni.

Da questo stato di cose è evoluta una strumentazione di tutela assicurativa ben più articolata, posta in essere nel corso del 1900 con specifiche polizze. L'importanza di tale approccio ha poi consentito la confluenza nella Politica Agricola Comune e nel Farm Bill americano³, come elemento di tutela agevolato⁴.

3.4.1

Filiere cerealicoltura e colture industriali

Le filiere cerealicole e delle colture industriali (pomodoro da industria, tabacco, ecc) rappresentano di fatto la base della produzione agricola. I cicli sono determinati, lunghi, di caratterizzazione esclusivamente stagionale. Il valore aggiunto estraibile è modesto, le produzioni sono movimentate in ammassi sfusi, il ruolo della trasformazione è assolutamente preponderante sia nella realizzazione in prezzi che nella programmazione.

A livello di mercato i prodotti delle filiere cerealicole e delle colture industriali sono considerati delle *commodities* a scarso valore aggiunto, movimentate sfuse in grandi quantità. La programmazione della produzione è su base stagionale, concepita a distanza di tempo dalla realizzazione.

L'estensività della produzione enfatizza la rigidità del ciclo biologico e il conseguente approccio gestionale.

L'integrazione verticale delle filiere fra momento della maturazione biologica e commercializzazione non risolve il problema della rigidità dell'offerta, anche in considerazione della brevità del ciclo di conservazione.

La coltivazione e le specifiche tecniche agronomiche che portano a maturazione i prodotti delle filiere di questa portata, implicano la costituzione di un mercato temporalmente ben definito, da presidiare con strumenti idonei. Si lavora per programmazione contrattualizzata nella maggior parte dei casi. Possiamo considerare ormai marginale la produzione senza alcun vincolo programmatico. Svolta solo per l'ammasso.

Da evidenziare la lentezza nella ricostituzione del capitale di esercizio, dove le dinamiche di collocamento sul mercato e conseguente incasso sono concentra-

³ Politica Agricola Comunitaria e Farm Bill sono strumenti complessi di pianificazione e gestione interventi di sostegno all'agricoltura, rispettivamente comunitarie e degli Stati Uniti d'America, che operano su fondi strutturali con proiezione pluriennale.

⁴ Ogni anno, con decreto del Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali, viene approvato un Piano Assicurativo Nazionale che recepisce le direttive UE e pianifica interventi finanziari afferenti il FEAGA.

te in un breve periodo dell'anno, con movimentazione finanziaria concentrata. Da qui la considerazione che anche i fabbisogni finanziari siano determinati da esigenze di scarsa programmazione. Il sostegno dei costi non richiede particolari esigenze di elasticità vigendo la possibilità di un unico ripristino al momento dell'incasso.

Si presenta qui il primo e forse più arcaico sistema di sostegno al circolante: la cambiale agraria. Trattasi di titolo immediatamente esecutivo previsto dall'articolo 43 del Testo Unico Bancario.

È qui interessante far notare come i Consorzi Agrari siano gli unici enti non finanziari in Italia che possono ancora emettere un titolo di credito di tale fattispecie, ascrivibile ad un prestito di conduzione. La fungibilità dello strumento è legata appunto alla gestione della campagna agraria annuale, con rientro a fine ciclo. Gli interessi sono anticipati e quindi la programmazione risente di un avvio scontato rispetto alla disponibilità prevista.

Con il ripristino della linea di credito si esaurisce il debito e viene annullata la cambiale agraria.

Il Consorzio Agrario, grazie allo statuto a mutualità prevalente previsto dalle disposizioni degli articoli 2511 e seguenti del Codice Civile, assolve le attività di stoccaggio e acquisto di sementi, commercializzazione di mezzi tecnici, meccanizzazione e appunto sostegno finanziario alla produzione. Tutte attività evolute dalla normativa di metà Ottocento, più volte aggiornata, che aveva istituito i prodromi del Consorzio Agrario.

Risale a tale epoca, infatti, l'istituzione dei Comizi Agrari (R.D. 3452 del 23 dicembre 1866), a loro volta evoluti dai Monti Frumentari, istituzione attiva nell'Europa mediterranea per l'ammasso dei cereali e la tutela della produzione primaria.

Durante il periodo fascista furono i soggetti della programmazione degli ammassi cerealicoli, a sostegno delle politiche autarchiche. Con una norma del 1939 assunsero base provinciale (uno per provincia).

Con il dopoguerra prevale la mutualità e si torna a parlare di cooperazione a sostegno dell'ammasso e dello sviluppo agricolo. Rimane la possibilità di erogare finanziamenti cambiari a sostegno della pianificazione.

Attualmente le norme che contraddistinguono i Consorzi Agrari, oltre alle prescrizioni del Codice Civile, sono la Legge 410/1999 e la Legge 296/2006.

Per le caratteristiche intrinseche al prodotto è evidente come l'accesso al sistema di protezione sia limitato.

I vantaggi specifici di mercato e informazione permangono non significativi anche in considerazione di sistemi di produzione locale fortemente caratterizzati dalle caratteristiche del territorio.

Nell'articolazione di filiera in un contesto di sistema di protezione dell'origine e dei processi le commodities fungono da materia prima, alla cui qualificazione sottendono i disciplinari di produzione.

3.4.2

Filiere vitivinicole e olivicole

La filiera vitivinicola si articola in moduli operativi differenziati che trovano la loro ragion d'essere nella produzione primaria di uva, la trasformazione e l'elevazione e infine nei diversi processi distributivi.

L'elemento di partenza è l'allevamento della vite per la produzione di mosto.

Il processo ha durata stagionale, nella quale a più riprese interviene la manualità umana. Senza entrare nel merito della conduzione agronomica del vigneto basta qui ricordare come la ciclicità della produzione riprenda l'avvio dal mese di marzo, determina il prodotto nei mesi primaverili ed estivi, compiendo poi nella vendemmia (settembre/ottobre) la fine del lavoro sul terreno. Da quel momento le fermentazioni consentono di arrivare a stoccare un prodotto da elevare.

In considerazione della successiva fase di evoluzione assumono centralità i sistemi di protezione di origine e processo.

La modularità sopra richiamata vede una prima ripartizione nelle fasi di allevamento della vite fino alla vendemmia. Il produttore, rimanendo nell'ambito agricolo sia per caratteristiche tecniche che per gli aspetti civilistici della conduzione d'impresa, nonché per la fiscalità, conclude il suo processo con la vendita dell'uva o il suo conferimento in struttura cooperativa. Il ciclo di incasso è poi personalizzato in funzione di norme⁵ e consuetudini a seconda che il conferimento si indirizzi alla cooperazione o la vendita avvenga sul mercato dei trasformatori/imbottiglieri.

Le esigenze finanziarie in questo ambito sono pertanto riconducibili a forme di smobilizzo dei crediti, in particolare per i conferenti in cooperativa. Analogamente il fabbisogno finanziario trova riscontro nel breve termine con prestiti di conduzione come evidentemente la cambiale agraria o gli anticipi dei contratti.

Dal lato del sostegno nel medio termine non mancano i fabbisogni, in quanto sono necessari interventi di piantumazione e ri-piantumazione⁶, ai quali si accompagnano le esigenze di sistemazione dei terreni, realizzazione impianti, meccanizzazione, acquisto attrezzature.

L'acquisto dei terreni e successiva piantumazione o terreni già piantumati, o ancora l'acquisto di tenute a cancelli chiusi sono notoriamente aspetti essenzialmente

⁵ Per i prodotti agricoli vige una normativa specifica che impone i tempi di pagamento. Si tratta della L. 27/2012, che definisce con l'articolo 62 quanti giorni devono intercorrere fra la consegna e il regolamento. In particolare, l'articolo 62 divide fra bene deperibili, pagamento entro 30 giorni, e beni non deperibili, pagamento entro 60 giorni. La cooperazione è espressamente esclusa dalle prescrizioni dell'articolo 62, quindi i conferenti di uva o altri prodotti in cooperativa si accordano per il pagamento con criteri indipendenti, senza tener conto di quanto previsto dalla Legge.

⁶ Anche in questo caso si deve sottostare a prescrizioni normative legate alle autorizzazioni all'impianto come previsto dal Reg. UE 1308/2013. Fra gli altri il DM più aggiornato che ne dà effetto in Italia è il 1213 del 19/02/2015 MIPAAFT.

riconducibili ad esigenze di finanza medio lungo termine, con strutture garantistiche forti, fra cui l'ipoteca volontaria.

Anche in questo caso è la ricostituzione lenta del capitale investito che fa indirizzare le richieste verso piani di ammortamento di lunga e lunghissima durata rispetto ad altri settori.

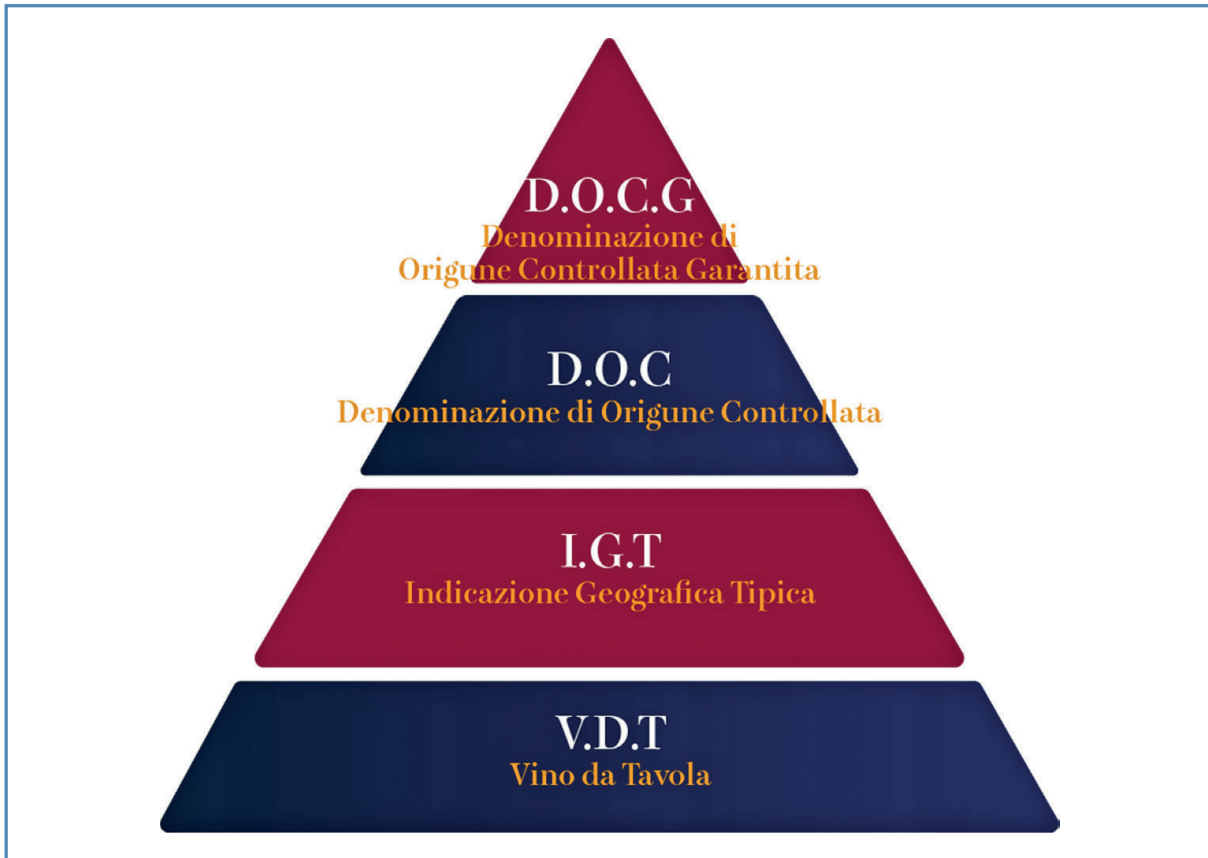
Una seconda modalità operativa che definisce altrettanto precisamente un modello produttivo è quella che prevede la trasformazione in cantina del mosto e la successiva elevazione del prodotto in conseguenza sia del terreno che dei vincoli legati alla presenza o meno di denominazioni.

Si rimane anche in questo caso nel pieno dell'attività agricola in considerazione dei fattori fiscali e civilistici. Cambiano tuttavia le modalità organizzative, mentre il processo di produzione si integra a valle della produzione in campo con la trasformazione ed elevazione. La tecnica enologica, le attrezzature adottabili, la modularità dovuta alle scelte commerciali di cosa e quanto produrre, sono gli aspetti della conduzione da presidiare.

Nell'ambito del fiorente mercato dei vini a denominazione, circa il 70% del prodot-

fig. 3.1

La piramide del vino.



to nazionale, le modalità di lavorazione e di origine del prodotto prevedono il rispetto dei disciplinari di produzione previsti dalle norme. Quindi le scelte di conduzione hanno vincoli sia fisici che organizzativi. Vi sono inoltre anche tempi tecnici da rispettare, come prevede l'attesa dell'autorizzazione alla commercializzazione di una determinata annata. Anche in questo caso le modalità di conferimento del prodotto vino in strutture cooperative o nel mercato degli imbottigliatori sottostanno a norme e consuetudini per quanto attiene la regolazione finanziaria. In questo caso il sostegno alla conduzione agraria e alla trasformazione è analogamente gestito con le forme tecniche di breve termine già evidenziate. Il medio termine permane a servizio degli investimenti strutturali, mentre entra in gioco l'elemento di sostegno alla all'invecchiamento.

Si tratta di intervento a sostegno del ciclo finanziario che trova origine nell'immobilizzazione del prodotto da elevare. Il profilo garantistico in questo caso è più marcato trovando appoggio eventuale nell'identificazione del prodotto.

Quindi a fronte di richiesta di sostegno è possibile operare con forme di garanzia, la cui tenuta è da verificare caso per caso, sul prodotto oggetto dell'invecchiamento. I disciplinari di produzione in questo caso aiutano molto nel definire tempi e modi di finanziamento. Il ruolo dei consorzi di tutela, per la verità come in altre filiere, dovrebbe pertanto orientarsi a colmare per gli istituti finanziari, le istanze di presidio garantistico.

La filiera olivicola è tradizionalmente associata alla filiera vino, in quanto, perlomeno in Italia, spesso la connessione è multifunzionale. Esulano da questo schema operatori di grande dimensione che di fatto fungono da commercianti. A loro il compito di frangere l'olio o semplicemente assemblarlo, proveniente da migliaia di piccoli produttori.

A livello di commercializzazione degli sfusi anche in termini di prodotto bancario si assiste a dinamiche di smobilizzo e anticipo contratti. Medio termine per interventi strutturali di ampliamento frantoio. L'acquisto terreni con piantagioni non rientra nell'ambito di operatività di commercianti e raccoglitori.

Quando invece l'olio è lavorato e collocato in contesto multifunzionale con produzioni viticole si assiste a dinamiche di rinforzo della gamma di prodotti offerti. L'olio integra la produzione di vino e viene collocato di conseguenza.

A fronte di una ciclicità biologica nota, le dinamiche di finanziamento sono anche in questo caso legate alla conduzione in campagna, lo smobilizzo per il breve termine.

A livello di medio termine entrano in gioco le dinamiche di miglioramento fondiario o acquisto dei terreni oggetto delle piantagioni.

Il livello della produzione in Italia si attesta sulle 300 mila tonnellate nelle stagioni di maggior resa. Circa la metà viene dalle DOP della Puglia fra cui la Denominazione Terra di Bari è la più grande in Europa. In totale tre quarti del prodotto italiano è DOP, registrato nei territori analoghi alle DOP del vino.