

ANTONIO DE PIN

ECONOMIA E POLITICA AGRARIA COMPARATA

INDICE

	Pag.
I. L'UOMO E IL BISOGNO ALIMENTARE	
1.1 L'economia agraria e la domanda alimentare	4
1.2 Il cibo che consumiamo	10
1.3 Problemi economici dell'agricoltura	14
1.4 Caratteristiche dell'offerta dei prodotti agricoli	17
1.5 Problematiche del commercio internazionale dei prodotti agricoli	20
1.6 L'azienda agraria e il suo bilancio	23
1.7 L'economia agricola nella contabilità nazionale	29
1.8 I soggetti in agricoltura	32
1.9 Aspetti economici della produzione agricola: la produttività della terra e del lavoro agricolo	35
 II. ELEMENTI DI POLITICA AGRARIA	
2.1 La politica agricola nel contesto economico	39
2.2 Le politiche agricole	43
2.3 Le politiche di mercato: l'integrazione diretta del prezzo	47
2.4 Controllo sulla produzione	53
2.5 Le politiche di mercato: l'integrazione diretta del reddito	61
2.6 Le politiche di mercato: riduzione dei costi di produzione	62
2.7 Effetti di una politica di prezzi interni maggiori dei prezzi internazionali	63
 III. LA POLITICA AGRICOLA COMUNITARIA	
3.1 Nascita e sviluppo della Politica Agricola Comunitaria	67
3.2 La politica comune dei mercati: il I° Pilastro della PAC	68
3.3 La riforma della politica agricola comunitaria del 1992	74
3.4 La revisione di medio termine della PAC (Reg. 1782/03)	77
3.5 Le Organizzazioni Comuni di Mercato riformate	81
3.6 La politica delle strutture: il II° Pilastro della PAC	84

3.7	La struttura del Programma di Sviluppo Rurale del Veneto (2007-2013)	88
3.8	L'analisi delle misure paesaggistiche nella politica di sviluppo rurale del Veneto	91

IV. LA POLITICA AGRARIA NEL CONTESTO INTERNAZIONALE

4.1	Le politiche di mercato: gli interventi sul commercio estero	98
4.2	La formazione del prezzo nel mercato internazionale	103
4.3	La politica agricola statunitense: il Farm Bill	122
4.4	Le politiche agrarie nel mondo: alcuni esempi	125

V. IL WORLD TRADE ORGANIZATION NELL'ECONOMIA AGRARIA

5.1	Protezionismo e liberalizzazione nel commercio internazionale dei prodotti agroalimentari	130
5.2	L'Organizzazione Mondiale del Commercio e l'agricoltura	133
5.3	Il GATT e l'agricoltura	135
5.4	Effetti degli accordi internazionali sul commercio dei prodotti agroalimentari	139
5.5	Elementi di dibattito nel negoziato agricolo del World Trade Organization	142
5.6	Il Millennium round ed il futuro del commercio dei prodotti agricoli	150
5.7	Competitività del "made in Italy alimentare" tra imitazione dei prodotti ed asimmetrie informative	155

VI. L'ECONOMIA AGRARIA NEL MODERNO SISTEMA AGROALIMENTARE

6.1	Dal tradizionale al moderno sistema agroalimentare	167
6.2	I fattori di coordinamento e l'integrazione di filiera	176
6.3	Dalla produzione al consumo	180
6.4	La distribuzione dei prodotti agroalimentari: elementi economici	186
6.5	Il ruolo della distribuzione moderna dei prodotti alimentari	193
6.6	L'importanza dell'innovazione del prodotto alimentare	197
6.7	Il coordinamento della produzione tra i soggetti del sistema agroalimentare	204

INTRODUZIONE

Tra tutti i bisogni dell'uomo che si traducono in atti di consumo, quello alimentare risulta, senza dubbio, il più importante.

Altri bisogni appaiono, infatti, spesso artificiali e variabili nel tempo, funzione dello sviluppo tecnologico, culturale, sociale. Il consumo di beni ad essi associato comporta, spesso, crescenti esternalità negative, riducendo l'utilità marginale a tal punto da poter diventare negativa, con la conseguenza di diminuire il benessere collettivo.

La domanda alimentare risulta crescente, funzione dell'incremento demografico, ciò richiede una sempre più ingente offerta di beni agroalimentari, con un più accentuato sfruttamento delle risorse rurali e genetiche.

A questo si aggiunge oggi la crescente domanda di beni agricoli a finalità energetiche che si pone in concorrenza con quella alimentare e delle materie prime agroindustriali.

L'impellente bisogno alimentare induce a studiare le modalità e i caratteri dell'offerta agricola, nonché le misure di politica agraria intraprese per governarla.

Il processo di globalizzazione, con l'accresciuta interdipendenza economica, comporta l'opportunità di allargare lo studio delle politiche agricole ad un contesto internazionale, anche per verificare il loro grado di adeguamento alle leggi che governano l'offerta e la domanda mondiale dei prodotti agroalimentari.

Un ruolo di rilievo è svolto dal World Trade Organization che si propone l'obiettivo di attuare la liberalizzazione dei mercati improntata al rispetto del principio del libero scambio.

In tale contesto, il testo intende fornire allo studente un approccio allo studio dell'economia agraria e alla conoscenza dei principali strumenti di politica agraria adottati dall'Unione Europea e, più in generale, in ambito internazionale.

Questi riflettono le esigenze della domanda, nonché le modalità di risposta dell'offerta all'evoluzione dei bisogni di beni agroalimentari.

I

L'UOMO E IL BISOGNO ALIMENTARE

1.1 L'economia agraria e la domanda alimentare

L'importanza dell'agricoltura deriva da un bisogno fondamentale dell'uomo: egli non può fare a meno di nutrirsi (**bisogno alimentare**).

Al di là di ogni considerazione è fuor di dubbio che oggi questo bisogno è ancora il più importante. Il bisogno alimentare identifica la **domanda alimentare**, cioè l'insieme di beni, prodotti agricoli, prodotti trasformati utilizzati per il consumo alimentare dell'uomo.

Per la comprensione del problema è opportuno considerare l'apporto di due scienziati che rivestono una notevole rilevanza nella spiegazione delle determinanti dell'evoluzione umana, **Malthus** (1766-1834) e **Darwin** (1809-82).

In particolare, Darwin, nel suo libro "L'origine delle specie" (1859), enuncia la teoria dell'evoluzione, dando inizio a tutti gli studi di genetica e in generale di comprensione dell'evoluzione della natura e dei caratteri singoli degli animali e dell'uomo. Darwin, potremmo definire, ci dà una dimensione orizzontale del problema, cioè ci permette di capire, sotto il profilo biologico, perché e come gli animali e in generale gli esseri viventi differiscano tra di loro e come si propagano in natura. Darwin parla della **selezione naturale** come principio dell'evoluzione naturale, mentre la **selezione artificiale** viene compiuta dall'uomo per ottenere caratteristiche migliori degli animali. Da Darwin possiamo far risalire gli studi di genetica, tra cui ricordiamo quelli di Mendel (1822-84) che ha individuato come i caratteri ereditari sono trasmessi da una generazione all'altra, fino ai più recenti sviluppi, la nascita della biogenetica e lo studio del genoma animale ed umano. In particolare, la biotecnologia consiste nello studio delle applicazioni tecnologiche alla biologia. Questa si serve, quindi, dei sistemi biologici e degli organismi viventi per produrre, o modificare, prodotti, o processi, per un fine specifico. Ciò riveste grande importanza per l'agricoltura e per lo sviluppo delle produzioni.

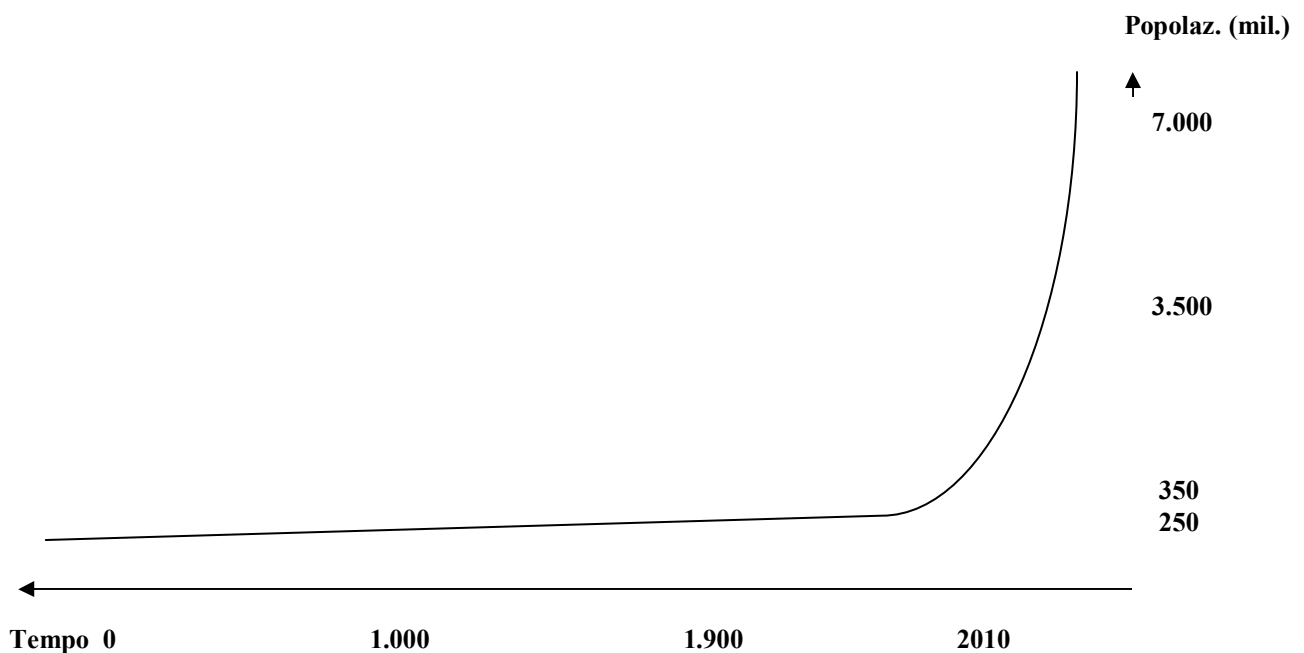
Darwin evidenzia come ciascuna specie se non trovasse limitazioni naturali si moltiplicherebbe in modo eccezionale finché la terra ne sarebbe invasa, ma in natura questo fenomeno non si osserva perché ogni specie nella sua espansione incontra la resistenza e l'antagonismo delle altre specie e da questo conflitto nasce un equilibrio dinamico che porta alla sopravvivenza dei meglio dotati, effetto della lotta per l'esistenza. Tuttavia, l'intervento dell'uomo ha grandemente modificato nel tempo il naturale equilibrio esistente, l'uomo ha doppiamente forzato le leggi dell'evoluzione naturale perché

è riuscito ad affrancarsi parzialmente dalle ferree leggi naturali ed ad imporsi sopra tutte le specie viventi, l'uomo cioè si è sostituito alla natura e opera quale arbitro dell'evoluzione, con ciò assumendosi anche una responsabilità molto grande per il futuro del mondo.

Accanto a Darwin, un altro scienziato appare particolarmente importante offrendo una dimensione che potremmo definire verticale del problema evolutivo, indagando il rapporto tra la crescita di una popolazione di individui e le risorse. E' da notare che Darwin per comprendere i meccanismi della selezione naturale studia proprio Malthus e i principi espressi nel suo libro più rappresentativo "Il saggio sul principio di popolazione, nel suo rapporto col progresso della società" (1789). Infatti, Darwin estrapolò dalla teoria di Malthus il concetto di lotta per l'esistenza, causa della selezione naturale, che si estrinseca nella riproduzione degli organismi più idonei.

La rilevanza di Malthus deriva dall'indagare le potenzialità di riproduzione di una popolazione, nella ricerca della legge naturale che la spieghi. Malthus afferma che la popolazione tende ad aumentare più rapidamente dei mezzi di sussistenza e quindi troverà a un certo punto un ostacolo insormontabile dato dalle risorse limitate. In particolare, Malthus identifica la popolazione in aumento in progressione geometrica, mentre i mezzi di sussistenza tendono ad aumentare in progressione aritmetica, l'incremento demografico può essere ritardato da freni repressivi, quali guerre e epidemie, carestie, o da freni preventivi, quali la restrizione morale.

Evoluzione della popolazione nel mondo



Fino a che punto può crescere la popolazione umana? Possiamo notare che la popolazione è cresciuta in gran numero da quando Malthus scriveva e come ha osservato Darwin l'uomo ha modificato l'equilibrio tra le specie fino a divenire la specie dominante. Il problema è fino a che punto la specie dominante può accrescersi di numero, fino a che punto può soggiogare tutte le altre specie, fino a che punto una sola specie può rappresentare la natura e il creato?

Oggi stiamo assistendo a dei notevoli cambiamenti effetto dello sviluppo economico, il fatto che il numero di individui sia così accresciuto comporta modificazioni rilevanti per tutto il pianeta, quale la diminuzione degli spazi naturali e degli habitat degli animali non domestici, con la conseguente contrazione degli animali in natura. L'allarme viene dal rapporto annuale della International Union for Conservation of Nature (IUCN), associazione che compila la "lista rossa" delle specie animali e vegetali in pericolo. Metà delle specie di mammiferi è in pericolo, più di un terzo rischia l'estinzione. In pericolo soprattutto i primati e i mammiferi marini, come balene e delfini. Almeno tremila delle 5.487 varietà di mammiferi del pianeta rischiano di sparire per sempre. La Terra si appresta ad affrontare la prima ondata di estinzioni di massa fin dalla sparizione dei dinosauri, avvenuta 65 milioni di anni fa.

Ciò a cui stiamo assistendo è qualcosa di eccezionale e terribile in tutta la storia della Terra. Ciò conferma che l'espansione di una specie, in assenza di freni inibitori, risulta irrefrenabile e che il limite di espansione è dato dalle risorse disponibili. Per l'uomo ciò significa che esisteranno degli individui al margine privi di una disponibilità sufficiente di risorse alimentari.

Per la Terra, l'altra conseguenza è la scomparsa degli animali allo stato naturale, nonché il venir meno dell'equilibrio ambientale su cui poggia tutta la vita biologica. Se noi ci chiediamo quanti sono i leoni in tutto il mondo, l'apice del regno animale, scopriremo che ormai non sono più di 20-25.000, le tigri sono pochissime migliaia, la balenottera azzurra conta non più di 3.000 esemplari e così per gran parte degli altri animali selvatici, mentre i poli progressivamente si sciolgono, privando interi ecosistemi del loro habitat.

L'alterazione dell'habitat comporta il restringimento degli spazi di vita per gli animali, anche nei nostri luoghi, il predominio delle città priva gli animali autoctoni dei loro spazi naturali che un tempo ne consentivano la salvaguardia. Solo misure restrittive e protettive hanno consentito fino ad oggi la salvaguardia di parte del regno animale, ma fino a quando?

Accanto a ciò, gli animali utili all'alimentazione umana sono accresciuti in gran numero, così possiamo osservare nel mondo più di un miliardo di bovini, altrettanti suini, 20 miliardi di polli e così via.

L'epoca di trasformazione che vede la progressiva contrazione del numero degli animali e delle specie, quindi della biodiversità, si accompagna alla specializzazione delle razze, secondo il principio della produttività. Altri cambiamenti, quali quelli climatici, derivano dall'impatto

dell'azione umana, per cui il pianeta è sottoposto ad un ulteriore progressivo disequilibrio. Ciò risulta particolarmente pericoloso, poiché l'uomo sta scardinando gli stessi principi sui quali è nata la vita, di cui esso stesso partecipa. Ma ancora più grave è il fatto che l'uomo sembra non accettare la constatazione che l'universo si basa sulle leggi della fisica, come esplicitato nella formulazione più evoluta da A. Einstein (1879-1955), per cui nessuna scoperta scientifica potrà ripristinare l'equilibrio una volta corrotto su cui poggia tutta la vita biologica.

Oggi negli scienziati, politici, mass media, opinione pubblica (inconscio collettivo) è comune la percezione di una imminente catastrofe ambientale, questo nell'inerzia di un mondo sempre più orientato al consumo di risorse ed ad accrescere conseguentemente le emissioni nocive. Quando, invece, sono richieste scelte politiche coraggiose, quanto estremamente urgenti.

Ma **DIO** permetterà all'uomo di distruggere il **SUO creato**?

L'uomo ha una responsabilità grandissima nei confronti del creato, tuttavia attualmente opera al di fuori della **legge di DIO**.

La diminuzione della biodiversità vede il predominio di poche specie, dai caratteri ben definiti, che servono sostanzialmente per il soddisfacimento dei bisogni umani, tra cui il più importante è quello alimentare.

La domanda alimentare è data dall'insieme dei prodotti utilizzati da una popolazione per soddisfare i propri bisogni nutrizionali ed è costituita dalle sostanze biologiche, vegetali e animali, terrestri e acquatiche, che caratterizzano la razione alimentare.

Il bisogno alimentare identifica la quantità e qualità di elementi nutritivi necessari per vivere in salute e svolgere attività.

La differenziazione del consumo alimentare dipende dalla possibilità di consumare.

A livello macroeconomico, la teoria economica spiega l'evoluzione del consumo alimentare sulla base dei criteri economici. La domanda evolve per effetto della variazione del reddito e del prezzo. La crescita della domanda globale di alimenti dipende dall'incremento della popolazione e del consumo procapite.

Nei Paesi sviluppati la crescita della popolazione è relativamente modesta, come pure il consumo procapite. Nei Paesi meno sviluppati, invece, l'incremento di popolazione è molto elevato. Ciò si traduce nell'aumento della domanda di alimenti. Inoltre, il consumo procapite è ancora basso, per cui si prevede un incremento della domanda alimentare superiore a quello della popolazione.

Man mano che il reddito cresce, le spese di bilancio cambiano, quelle destinate all'alimentazione diminuiscono in percentuale (legge di Engel).

In una società in crescita, il consumo espresso in calorie finali aumenta con il reddito e tende verso un limite. Il consumo espresso in calorie iniziali continua ad aumentare.

Il target del consumo in calorie finali sembra collocarsi intorno alle 3.300-3.500 calorie giornaliere, mentre la domanda in calorie iniziali continua a crescere, per la sostituzione di calorie animali a calorie vegetali.

All'aumentare del reddito si modifica la struttura del consumo alimentare e per categorie di prodotti. La spesa alimentare aumenta in valore maggiore rispetto alle quantità consumate, poiché il prezzo medio della caloria è crescente. Le sostituzioni più significative appaiono:

- 1) di calorie animali rispetto a quelle vegetali;
- 2) di calorie agroindustriali (cioè trasformate dall'industria) rispetto a calorie agricole;
- 3) di prodotti più elaborati rispetto a prodotti semplici.

Con lo sviluppo economico predomina il modello alimentare ad elevata energia, con una forte componente di calorie animali, con la sofisticazione dei prodotti agroindustriali, con notevoli perdite lungo la catena agroalimentare.

In un consumo finale di circa 3.500 calorie giornaliere il 40% risulta di origine animale, che equivalgono a circa 10.000 calorie vegetali iniziali. Tenendo conto delle sofisticazioni alimentari e delle perdite lungo la catena produttiva e distributiva, servono 10 calorie biologiche per ogni caloria finale consumata. Il modello agroindustriale risulta un forte consumatore di calorie biologiche.

In una **società di sazieta** in cui i bisogni degli individui sono pienamente soddisfatti, la crescita in volume del consumo alimentare è nulla, il fenomeno di sostituzione di calorie animali alle calorie vegetali si completa. La saturazione quantitativa si accompagna con quella della spesa alimentare.

La domanda alimentare è funzione della popolazione e ciò determina la pressione sulle risorse agricole. La domanda alimentare determina l'estensione delle superfici coltivate e la tipologia della produzione agricola. L'evoluzione verso una società di sazieta richiede una sempre maggior produzione di derrate agricole per l'allevamento del bestiame, che diviene lo sbocco principale delle produzioni. Il processo di **convergenza dei modelli alimentari** verso quelli tipici di una società di sazieta finisce per orientare i modelli di produzione agricola e, di conseguenza, l'impatto sulle risorse naturali.

Per soddisfare i bisogni alimentari di una popolazione crescente è necessario produrre una quantità sufficiente di materie prime vegetali, gran parte delle quali utilizzate nell'alimentazione animale, che viene a costituire la base dell'alimentazione. Oltre a ciò è necessario immagazzinare, trasformare, trasportare, distribuire i prodotti agroalimentari, per renderli disponibili al consumo.

La funzione alimentare rappresenta la finalità del sistema agroalimentare. Garantire la massima sicurezza alimentare è il primario obiettivo della politica agroalimentare.

L'evoluzione dei modelli di consumo alimentare non è tuttavia priva di gravi incognite.

La conversione dell'agricoltura alle produzioni animali è fonte crescente di problemi.

Mentre la popolazione mondiale continua a crescere, agricoltori e allevatori richiedono sempre più terre per essere sfruttate in modo intensivo. Il risultato di questa richiesta è che le aree agricole interessano circa un terzo delle terre emerse e l'agricoltura risulta una delle forze centrali nei cambiamenti ambientali del pianeta. Il problema è la sostenibilità del modello di produzione che si va affermando, quanto possiamo continuare a produrre cibo senza avere gravissime conseguenze come la deforestazione, l'inquinamento delle acque e l'erosione dei suoli.

L'agricoltura è ancora lontana dallo sfruttare in modo adeguato i terreni disponibili di ogni singolo Paese. In Argentina e in Brasile, ad esempio, negli ultimi anni sono aumentate esponenzialmente le aree dedite alla coltivazione della soia, legume non tradizionale dell'America Latina. In realtà essa finisce quasi tutta dall'altra parte del pianeta, in Cina, dove la domanda ha raggiunto livelli massimi. Mentre in America Latina, nell'Africa sub sahariana e in alcune nazioni dell'Asia orientale esiste la possibilità di espandere le terre coltivabili, non c'è praticamente più terra disponibile per le attività agrarie nell'Asia meridionale, nel vicino oriente e nel Nord Africa, dove vi è un'elevata concentrazione di popolazione.

Con la conseguenza che il terreno arabile per persona si sta riducendo, ad esempio, è passato da 0,32 ettari/persona del 1960, a 0,21 ettari odierni e ciò rappresenta la disponibilità di terra per la fruizione alimentare di ciascuno.

L'erosione dei suoli, inoltre, è responsabile del degrado dei terreni e della desertificazione, causata da modalità di coltivazione non corrette, legate soprattutto all'agricoltura intensiva.

L'agricoltura è responsabile, poi, del maggior uso delle risorse idriche, specie all'interno dei Paesi in via di sviluppo. A livello globale, il comparto agricolo rappresenta circa il 70 per cento del totale degli impieghi di acqua dolce, in Africa, nel Medio Oriente e nell'Asia meridionale, i consumi idrici destinati alle coltivazioni sono prossimi al 90 per cento del totale, con conseguenze a volte drammatiche sulla popolazione.

Le conseguenze più negative del nuovo modello di consumo alimentare si ripercuotono nei Paesi meno sviluppati. Il disboscamento operato per far posto agli allevamenti di bovini destinati a fornire proteine animali ai Paesi più sviluppati comporta la distruzione di milioni di ettari di foreste tropicali. Nella foresta amazzonica i terreni disboscati sono adibiti a pascolo, come anche le terre della Costa Rica, di Panama e degli altri Paesi dell'America latina.

Non ultimo, le deiezioni dei bovini producono una quantità di metano responsabile del 25% dell'effetto serra globale e il 90% dell'ammoniaca immessa nell'atmosfera proviene dagli animali. Nel mondo, ogni anno vengono macellati 48 miliardi di animali, 131 milioni al giorno.

Tutto questo quando oggi si aggiunge una nuova richiesta di derrate per un utilizzo totalmente diverso da quello alimentare, vale a dire per l'ottenimento di energia, in competitività con il bisogno alimentare e pertanto con lo sfruttamento dell'uso del suolo agricolo. In America Latina, ad

esempio, dove prevale il latifondo, parte della produzione viene utilizzata per produrre bio-carburante.

Una risposta alla crescente domanda di derrate alimentari è lo sviluppo delle biotecnologie, verso cui si concentrano le speranze di sostentamento del pianeta.

1.2 Il cibo che consumiamo

Noi non sappiamo cos'è la vita, ma sappiamo che per esplicarsi ha bisogno di energia, che procura nutrendosi, cioè assimilando elementi naturali che ricombina in funzione di finalità biologiche.

Tutti gli alimenti contengono le stesse sostanze elementari, che sono sei, le proteine, i lipidi, o grassi, gli zuccheri e amidi (glucidi), i sali minerali, le vitamine e l'acqua.

Le sostanze alimentari costitutive dei cibi sono le proteine, i lipidi e glucidi.

Il corpo umano ha bisogno di energia per garantire il funzionamento e la vita dei suoi organi e per mantenere la temperatura costante intorno ai 37°. Il fabbisogno energetico è il consumo di energia considerato adeguato per l'individuo, le calorie necessarie ad un individuo dipendono da vari fattori: massa corporea, costituzione, età, attività, stato di salute, clima, sesso. L'energia viene valutata in calorie, la caloria definisce la quantità di calore necessaria per far variare la temperatura di un chilo d'acqua da 15 a 16°.

Il fabbisogno energetico di riferimento viene stimato sulle 2.400 kcal per l'uomo e sulle 2.200 per la donna. I glucidi rappresentano gli alimenti di base e oltre il 60% delle calorie consumate, i lipidi e le proteine devono fornire il rimanente delle calorie totali.

Un indicatore utile per la comprensione dei rapporti tra disponibilità e consumo di alimenti è dato dal consumo in **equivalente-cereali**, infatti, sapendo che 1 kg di cereali è uguale a 3.500 kcal, possiamo trasformare il fabbisogno giornaliero alimentare in equivalente-cereali e quindi il consumo di alimenti in consumo equivalente-cereali. Questo è utile per verificare fino a che punto le risorse agricole sono in grado di soddisfare la crescente domanda alimentare.

Tenendo conto del livello di consumo constatato nel mondo, possono essere individuati tre modelli: di tipo occidentale, con 1.200 kg di equivalente-cereali per abitante all'anno, intermedio 800 kg, povero 400 kg.

Questo indicatore è utile perché permette di collegare i consumi alimentari con la produttività del lavoro e con la produttività apparente della terra.

Tenuto conto della superficie agricola disponibile per abitante e dei livelli di consumo, si può stabilire se la produttività della terra debba essere adeguata alla domanda alimentare.

La superficie disponibile per abitante varia molto nel mondo, a seconda del processo storico di popolamento e di valorizzazione agricola, la superficie delle terre arabili e in coltura permanente varia da 0,1 a 0,2 ha per abitante in Asia, a 2,6 ha in Oceania. L'Asia presenta la minor superficie disponibile per abitante, ma un'agricoltura tra le più intensive del mondo. In relazione alla crescita demografica, la superficie agricola disponibile per abitante diminuisce nei Paesi in cui la superficie coltivata ha raggiunto quella coltivabile. È quanto accade in Europa, la diminuzione della superficie disponibile e la crescita del consumo pro capite portano ad una accelerazione della intensificazione della produzione. In Africa, la superficie per abitante è ancora relativamente elevata, 0,4 ha, di fronte a una crescita esponenziale della popolazione l'Africa rischia di avvicinarsi ai modelli asiatici, ma la rivoluzione verde in Africa è ancora da inventare.

Il livello di equilibrio alimentare è dominato da due variabili: la capacità di consumo e la capacità di produzione. Alla crescita della popolazione e del consumo pro capite deve corrispondere l'incremento della produzione. In passato la crescita demografica è stata estremamente lenta, tuttavia recentemente è accelerata fino ad assumere una forma esponenziale. Di conseguenza aumenta la pressione sulle risorse. Infatti, a livello mondiale, la densità media era di tre abitanti per chilometro quadrato nel 1650, ma di 33 nel 1980. La densità di popolazione media del mondo è attualmente di 48 persone per chilometro quadrato.

La popolazione mondiale, inoltre, si concentra su meno del 10% delle terre e quindi la densità di popolazione su scala mondiale è molto eterogenea, ad esempio in Bangladesh vi sono più di 1.000 abitanti per chilometro quadrato, nei Paesi Bassi più di 400, in Giappone 337, in Italia circa 200 (197). La crescita demografica ha importanti ripercussioni sull'organizzazione della produzione alimentare, prima o poi si giunge al punto in cui la superficie per abitante diminuisce e quindi deve aumentare la produttività della terra.

La crescita della domanda alimentare deve corrispondere alla crescita della produzione agricola, il limite della disponibilità delle terre è messo in evidenza dal rapporto Meadow (1972), dove la superficie coltivabile mondiale è stimata in 3 miliardi di ettari. Il problema risiede nella capacità di intensificare la produzione senza distruggere la capacità produttiva del suolo. Rendimenti elevati si sono raggiunti in varie parti del mondo, ad esempio in Giappone con il riso, negli Stati Uniti con il mais, in Europa con i cereali. Ma lo sfruttamento elevato del suolo può essere prolungato?

Ma quanto cibo consumiamo? Ad esempio, un italiano nella sua vita consuma mediamente 122 q.li di cereali, 100 di frutta, 50 di verdura, 40 di latte, 15 di formaggi, 66 di carni e 26 di zuccheri. Tutta questa quantità di cibo deve essere prodotta: l'incremento della popolazione, della speranza di vita e

del consumo pro capite richiede l'aumento della produzione. Montagne di cibo devono essere prodotte per sfamare il pianeta, fino a che limite?

Esercizio 1

Tenuto conto del livello medio di consumo dell'Italia espresso in kg di equivalente-cereali per abitante, calcolare i livelli di produttività del lavoro e della terra necessari per garantire uno sviluppo autonomo, tenuto conto dell'importanza relativa della popolazione agricola attiva e della superficie per abitante.

1) Calcolare per l'Italia il consumo in kg di equivalente-cereali, sapendo che 1 kg di cereali è uguale 3.500 kcal e che il consumo giornaliero medio è pari a 3.328 kcal, delle quali il 40,59% di origine animale.

Per arrivare a questo bisogna trasformare le calorie animali in calorie iniziali e sommarle alle altre calorie.

$$\text{Calorie animali} = 3.328 * 0,4059 = 1.351$$

$$\text{Calorie iniziali} = 1.351 * 7 = 9.457$$

$$\text{Consumo totale giorno in calorie iniziali} = 9.457 + 1.977 = 11.434$$

$$\text{Consumo in equivalente-cereali per giorno} = 11.434/3.500 = 3,266 \text{ kg giorno}$$

$$\text{Consumo equivalente-cereali per anno} = 3,266 * 365 = 1.192,4 \text{ kg}$$

2) Calcolare i livelli di produttività del lavoro e della terra necessari per garantire il consumo pari a 1.192,4 kg.

$$\text{Occupazione agricola} = 1.319.000 \text{ (pari al 5,3\% dell'occupazione totale)}$$

$$\text{Abitanti} = 58.400.000$$

$$\text{SAU (Superficie Agricola Utilizzata)} = 14.710.000 \text{ ha}$$

$$\text{Consumo totale in equivalente-cereali} = 58.400.000 * 1.192,4 = 69.636.160 \text{ ton}$$

$$\text{Produttività per attivo (P/O)} = 69.636.160/1.319.000 = 52,7948 \text{ tonnellate per attivo}$$

$$\text{Produttività per ettaro (P/H)} = 69.636.160/14.710.000 = 4,7339 \text{ ton per ettaro}$$

$$\text{Occupati agricoli su abitanti (O/A)} = 1.319.000/58.400.000 = 2,258\%$$

$$\text{SAU/abitante (S/A)} = 14.710.000/58.400.000 = 0,252 \text{ ha per abitante}$$

a) Relazione che lega la produzione alla produttività del lavoro.

Produzione per abitante (P/A) = $O/A * P/O = 2,258\% * 52,7948 = 1.192,4$

Se diminuisce l'occupazione agricola per abitante, ogni attivo agricolo deve produrre di più per assicurare il medesimo consumo.

b) Relazione che lega la produzione alla produttività della terra

Produzione per abitante (P/A) = $S/A * P/H = 0,252 * 4,733 = 1.192,4$

Se aumenta il numero degli abitanti, o diminuisce la SAU, si deve aumentare l'intensità culturale per mantenere lo stesso livello di consumo.

Esercizio 2

Consumo in equivalente-cereali

Modello Occidentale = 1.200 kg anno, pari a 3,287 kg giorno = 11.504 calorie iniziali.

Modello Intermedio = 800 kg anno, pari a 2,191 kg giorno = 7,668 calorie iniziali.

Modello Povero = 400 kg anno, pari a 1,095 kg giorno = 3.832 calorie iniziali.

In base a questi modelli di consumo quanti ettari sarebbero necessari per una popolazione di 7 miliardi di persone, con una produttività di 40 q.li per ettaro e di 80 q.li/ha?

	40 q.li/ha	80 q.li/ha
	Ha	Ha
Mod. occidentale	2.100.000.000	1.050.000.000
Mod. intermedio	1.400.000.000	700.000.000
Mod. povero	700.000.000	350.000.000

Esercizio 3

Se ho un consumo di 3.600 calorie finali, delle quali il 25% di origine animali, cioè pari a 900 calorie, quanto è il consumo in equivalente-cereali?

$$(3600 - 900) + (900 \times 7) = 2700 + 6300 = (6300 + 2700) = 9000 \text{ kcal al giorno}$$

$$9.000 / 3.500 = 2,571 \text{ kg in equivalente-cereali}$$

$$2,571 \times 365 = 938,57 \text{ kg in equivalente-cereali anno.}$$

Quindi per ottenere le calorie in equivalente-cereali si parte dalle calorie finali, si detraggono le calorie animali e si moltiplicano le calorie animali per sette, che rappresenta l'indice di trasformazione delle calorie iniziali in calorie finali, in modo da ottenere le calorie iniziali.

1.3 Problemi economici dell'agricoltura

Dal punto di vista storico l'agricoltura è caratterizzata da:

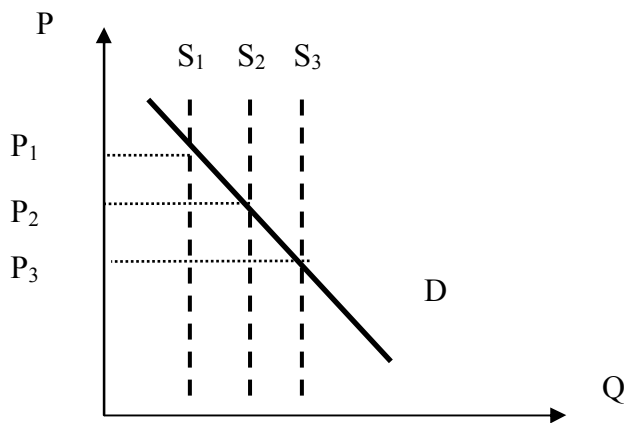
- 1) Instabilità dei prezzi nel breve periodo.**
- 2) Diminuzione relativa dei prezzi nel lungo periodo.**

1) Breve periodo

Offerta rigida: nel breve periodo l'offerta è rigida, non è modificabile, inoltre, nessuna impresa è in grado di influenzare il mercato, è questa una caratteristica del settore agricolo che può essere approssimato al regime di concorrenza perfetta, caratterizzato dalla polverizzazione dell'offerta e dalla impossibilità per la singola impresa di condizionare il mercato.

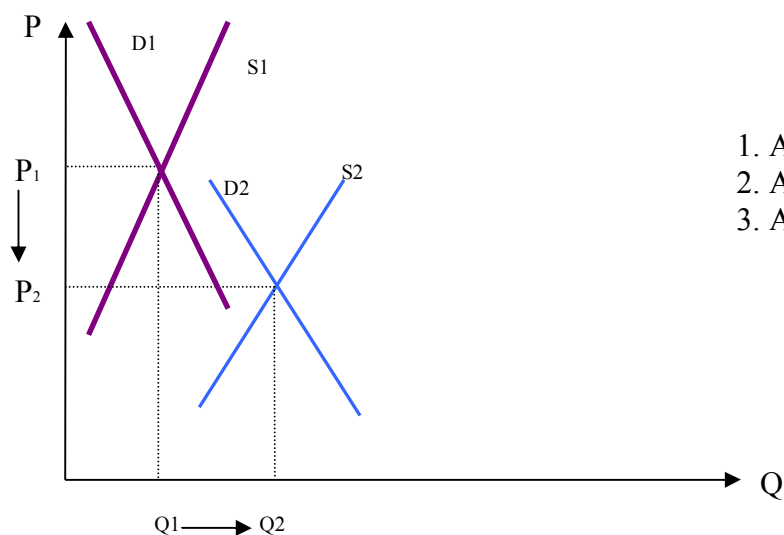
In tale contesto i prezzi sono variabili, cioè vi è un'elevata variazione potenziale dei prezzi in funzione alla variazione dell'offerta, che può variare notevolmente da periodo a periodo, dipendendo

da fattori spesso non controllabili dal singolo agricoltore. Il prezzo che si forma sul mercato dipende, naturalmente, dall'incontro dell'offerta presente con la domanda, anche essa tendenzialmente rigida.



2) Lungo periodo

Nel lungo periodo muta la struttura della domanda e dell'offerta, in generale si assiste all'aumento della domanda e dell'offerta, effetto del progresso tecnico. In particolare, l'offerta diviene più elastica evidenziando una traslazione, così il punto di equilibrio con la domanda presenta la caratteristica di un prezzo inferiore e di una quantità maggiore.



1. Aumento produttività
2. Aumento domanda
3. Aumento prod. > Aum. Dom.

All'aumentare del reddito il consumo può spostarsi su altri prodotti oltre a quelli alimentari. Questo fa sì che in agricoltura vi sia la diminuzione dei prezzi, perché l'elasticità della domanda rispetto al reddito è < 1 , quindi non tutto l'incremento del reddito si dirige ai prodotti agricoli, ma ad altri beni. L'incremento della produttività agricola non si traduce in un aumento dei ricavi ma in una diminuzione dei prezzi reali.

Effetti sul reddito dell'impresa agricola

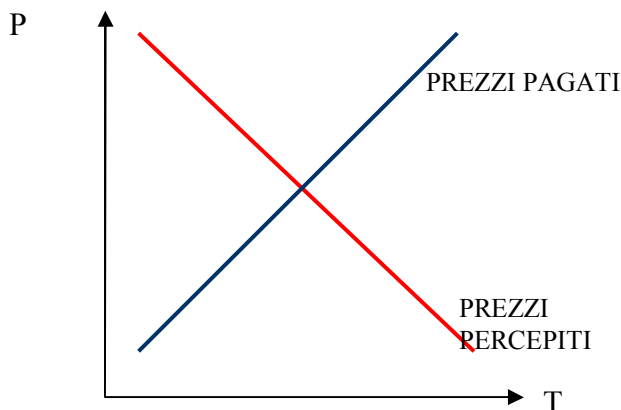
Il reddito delle imprese agricole: $Y = R - C = \text{Ricavi} - \text{Costi}$ $R = \text{Ricavi} = P \cdot Q$

Sui **ricavi** si ha un effetto prezzo e un effetto quantità. I prezzi nel lungo periodo tendono a scendere, le quantità ad aumentare. Tuttavia, la riduzione del prezzo in termini reali è maggiore dell'aumento della quantità, quindi il ricavo ($P \cdot Q$) in termini reali tende a diminuire.

Per quanto riguarda i **costi** dobbiamo considerare:

Rapporto di parità = Prezzi percepiti dagli agricoltori (output)/ Prezzi pagati (input).

Tendenzialmente, l'indice di parità diminuisce nel tempo, per cui gli agricoltori pagano di più i fattori produttivi impiegati e ricevono prezzi reali via via minori per i loro prodotti. Questo comporta la tendenziale diminuzione del reddito agricolo nel lungo periodo.



Questo fornisce una prima motivazione dell'intervento statale in agricoltura: se lasciato ai meccanismi di mercato, nel tempo il reddito del settore agricolo diminuisce.

Cosa aspettarci per il futuro?

Da un lato, assistiamo ad un continuo aumento di produttività, inoltre, le biotecnologie offrono aspettative di un ulteriore aumento.

Dall'altro, ci si chiede fino a che punto la terra può sostenere l'effetto dei fertilizzanti e antiparassitari, con l'inquinamento delle falde acquifere.

Ulteriore variabile è l'incremento della popolazione e l'effetto sul clima, vi potrebbero essere in futuro delle penurie alimentari, o anche delle vere e proprie carestie.

Sotto il profilo economico ciò si tradurrebbe nella crescita delle quotazioni.

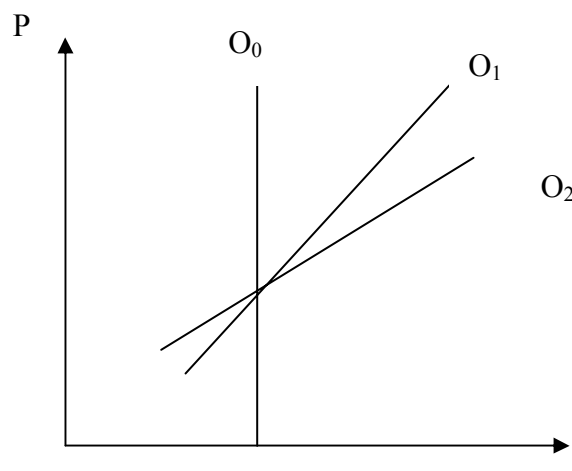
1.4 Caratteristiche dell'offerta dei prodotti agricoli

La curva di offerta esemplifica la relazione tra prezzi e quantità offerta.

1. Elasticità dell'offerta

L'**elasticità dell'offerta** è data dal rapporto tra la variazione relativa della quantità e la variazione relativa del prezzo, cioè:

$$Es = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\text{variazione \% quantità}}{\text{variazione \% prezzo}}$$



Guardando alla componente temporale, nel **breve periodo l'offerta è rigida**. Il concetto di breve periodo è relativo, dipende dal prodotto, nel caso di grano, mais, soia, e altre coltivazioni, corrisponde a un anno; nel caso di carne, latte, colture arboree l'arco temporale è maggiore.

Nel medio periodo l'offerta è più elastica; nel lungo periodo diviene elastica. Ciò corrisponde, ad esempio, a 18 mesi per grano e mais, 3 anni per i bovini.

2. Offerta e ciclo produttivo

Le caratteristiche dell'offerta dipendono dal **ciclo produttivo**, che per le **colture erbacee** è **annuale**, per quelle **arboree** (frutta, caffè, cacao, gomma, datteri) **pluriennale**, per gli **animali** dipende (bovini, suini, avicoli).

3. Influenza fattori naturali

L'offerta è influenzata dai fattori naturali, malgrado il progresso tecnologico la produzione agricola è produzione biologica, risente, quindi, dell'effetto dei fattori meteorologici e climatici, quali gelate, uragani, grandine. Inoltre, possono presentarsi fattori di shock, quali le epidemie, come recentemente evidenziato dall'influenza aviaria per il settore avicolo.

Tutti questi fattori determinano la **variabilità dell'offerta** nel tempo, potendo comportare carenze di offerta, fino alla carestia.

4. Rapporto prezzi – ciclo produttivo

Il rapporto prezzi–ciclo produttivo è caratterizzato dalla **stagionalità dei prezzi**. I prezzi, infatti, non risultano stabili, ma presentano una componente ciclica nel corso dell'annata. Solitamente scendono in prossimità del raccolto, per risalire successivamente, risentendo delle aspettative della nuova offerta.

5. Flessibilità dei prezzi

La flessibilità dei prezzi misura la reazione dei prezzi alla variazione dell'offerta nel breve periodo. Ci chiediamo come reagisce il prezzo alle quantità immesse sul mercato e come varia il prezzo alla variazione della quantità.

$$\text{Flessibilità dei prezzi} = \frac{\frac{\Delta P}{P}}{\frac{\Delta Q}{Q}} = \frac{\text{variazione \% prezzo}}{\text{variazione \% quantità}}$$

Nel XVII secolo è stata elaborata la legge di King (1648-1712), in Inghilterra, vedendo che un cattivo raccolto di grano faceva aumentare il prezzo in misura più che proporzionale alla diminuzione della quantità, comportando un maggiore guadagno per gli agricoltori.

Secondo la legge di King, un incremento dell'offerta comporta un minore reddito per gli agricoltori e, viceversa, una diminuzione dell'offerta ne comporta uno maggiore. Ciò può essere osservato, ad esempio, per le pesche nei mercati alla produzione di Verona.

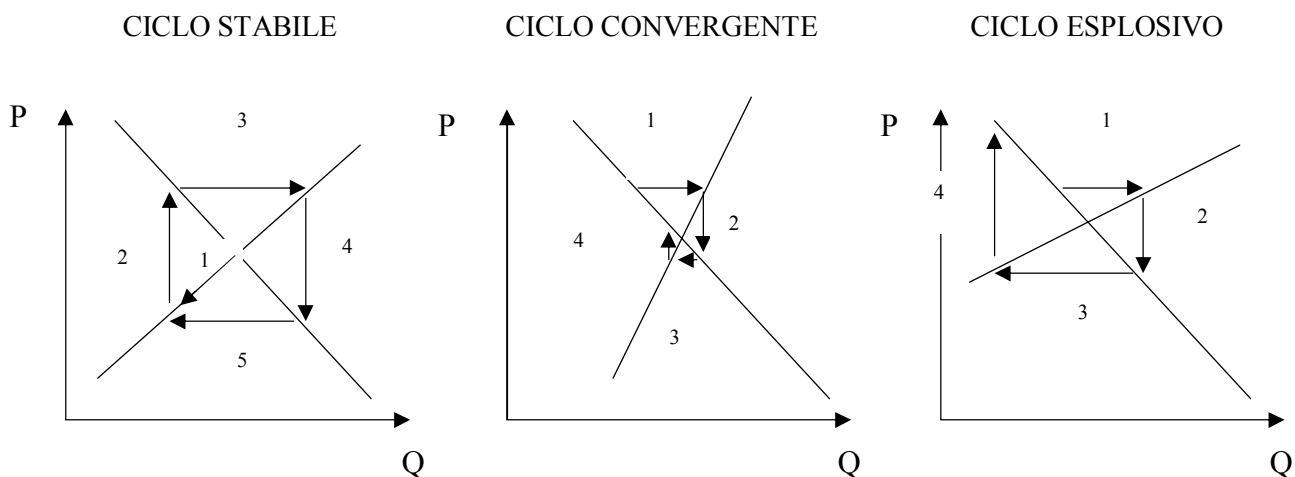
Quindi, in agricoltura la variazione relativa del prezzo tende ad essere superiore a quella delle quantità.

6. Ciclo di prezzo e offerta nel lungo termine

Oltre al breve periodo, possiamo osservare un ciclo di prezzo e offerta nel lungo termine. Si osservano variazioni di offerta e dei prezzi nel tempo. Per alcuni prodotti i cicli sono più marcati, ad esempio per i suini sono di 2-3 anni, per i bovini di 10-15 anni, per il caffè 15-20 anni.

Il **modello della ragnatela** cerca di esemplificare il comportamento dei prezzi.

Qualora dall'equilibrio del mercato qualche elemento conduca al disequilibrio, si possono presentare tre casi principali: ciclo stabile, ciclo convergente e quello esplosivo.



Gli agricoltori tendono a riprodurre il ciclo: sono ottimisti quando i prezzi sono elevati, provocando un aumento della produzione, e pessimisti quando i prezzi sono bassi, diminuendo quindi la produzione. Questo comportamento fa sì che i cicli di prezzo e offerta siano accentuati.

7. Differenze spaziali e temporali dei prezzi

I prodotti agricoli subiscono uno trasferimento nello spazio e nel tempo.

Trasferimento nello spazio

In genere, possiamo identificare aree di offerta (**zone eccedentarie**) e aree di domanda (**zone deficitarie**). Il trasferimento tra aree implica dei **costi di transazione** (trasporto, negoziazione, informazione). Ciò si traduce in una struttura territoriale dei costi, dando luogo a differenze spaziali di prezzo.

Trasferimento nel tempo

I prodotti agricoli subiscono un trasferimento temporale, il consumo, infatti, avviene nel corso del tempo. La deperibilità dei prodotti impone la trasformazione e l'immagazzinaggio, che permettono di ottenere uno spostamento nel tempo del prodotto. Ciò genera nuovi costi, che aumentano in funzione del tempo, che fanno innalzare il prezzo dei prodotti. Inoltre, il magazziniere tiene il prodotto se ha convenienza, cioè se $P_{T2} > P_{T1} + \text{costi magazzino}$.

Le differenze spaziali e temporali dei prezzi variano per ogni prodotto, per questo diviene importante studiare le peculiarità dei singoli prodotti

1.5 Problematiche del commercio internazionale dei prodotti agricoli

La politica agricola nazionale rappresenta la risposta di ciascun Paese alle problematiche interne, la politica agricola internazionale, invece, guarda come i Paesi affrontano le problematiche che riguardano gli scambi internazionali. Vi è una interdipendenza tra la politica agricola nazionale e la politica agricola internazionale. In pratica, la politica internazionale non è che l'altra faccia della politica nazionale.

Riguardo al commercio internazionale dei prodotti agricoli, dobbiamo identificare i flussi di prodotti, distinguendo tra Paesi grandi e Paesi piccoli, tra Paesi a reddito elevato e a basso reddito, tra Paesi esportatori e Paesi importatori, tra Paesi sviluppati ed in via di sviluppo.

Riguardo ai flussi dei prodotti agricoli possiamo riscontrare quelli:

1) tra le economie industrializzate occidentali (USA-UE), cioè i flussi che potremmo definire ovest-ovest, come quelli degli alimenti per animali (mais, soia, grano), dei prodotti zootecnici (carne, latticini), dei prodotti alimentari.

2) Le importazioni dei Paesi in via di sviluppo (ovest-sud), legate alla sicurezza alimentare (grano, materie prime alimentari, fattori di produzione).

3) Le importazioni dei Paesi sviluppati dei prodotti dei Paesi in via di sviluppo (flussi sud-ovest).

Le problematiche dai Paesi sviluppati sono diverse da quelli dei Paesi in via di sviluppo.

I Paesi sviluppati, in generale, presentano un'agricoltura con elevati prezzi al produttore (prezzi garantiti) ed elevati prezzi anche presso il consumatore. Tutto ciò deve corrispondere ad un'elevata protezione alle frontiere. Quindi, le esigenze del mercato internazionale sono subordinate al mercato interno, il mercato internazionale serve, per quanto riguarda l'esportazione, a collocare i surplus produttivi; per quanto riguarda le importazioni, invece, alla fornitura dei prodotti tropicali, cioè di quei prodotti che non individuano offerta interna: materie prime, mangimi per gli allevamenti, prodotti per le industrie di trasformazione.

Il dover collocare surplus produttivi, comporta il ricorso alle sovvenzioni e questo dà luogo al cosiddetto "dumping" e ai conseguenti conflitti commerciali in sede internazionale. Da ciò scaturiscono la necessità degli accordi internazionali che sostanzialmente definiscono le regole di importazione-esportazione dei prodotti, cioè le regole di accesso al mercato e relative alle sovvenzioni dell'esportazione.

Un particolare problema è legato all'**aiuto alimentare**, che promuove un consumo più equo di beni; tuttavia, può essere utilizzato per collocare all'estero dei surplus.

Un ulteriore aspetto è il **ruolo delle ex colonie** nel commercio internazionale dei prodotti agricoli: molti traffici sono ad esse collegati mediante specifici accordi preferenziali. Ad esempio, l'Inghilterra si è impegnata ad importare lana dalla Nuova Zelanda, l'UE ad importare 6 milioni di tonnellate di manioca dalla Thailandia.

Vi è, inoltre, il problema della **differenziazione dei prezzi tra mercati**: in periodi di surplus produttivo i prezzi tendono a differenziarsi; invece, in tempi di deficit vi è una tendenziale crescita dei prezzi e il mercato internazionale riacquista il suo ruolo di mercato unico, favorendo la convergenza delle quotazioni.

Per quanto riguarda i Paesi in via di sviluppo, le loro esportazioni sono costituite specialmente da prodotti tropicali, da cui dipendono economicamente. I principali prodotti esportati sono caffè, cacao, tè, banane, frutta, zucchero, gomma e caucciù, cotone, iuta e agave, legno tropicale.

I Paesi in via di sviluppo esportatori incontrano ostacoli legati alla presenza di barriere tariffarie e non, che impediscono la liberalizzazione dei mercati. Un ulteriore problema è costituito dalla variabilità dei prezzi. In particolare, l'offerta risulta di difficile gestione, anche in presenza di accordi internazionali per prodotti (es. I.C.O. per il caffè), dando luogo ad una forte concorrenza tra fornitori.

Esiste una **relazione tra prezzi e ciclo economico**, che conduce i prezzi ad aumentare in periodi di crescita dell'economia, migliorando quindi le ragioni di scambio a favore dei PVS e a diminuire in periodi di recessione, peggiorando quindi le ragioni di scambio per i PVS. Ciò perché i PVS dipendono dalla domanda dei Paesi sviluppati e quindi le loro economie dall'andamento del ciclo economico di questi.

Ulteriore aspetto è dato dalla **localizzazione delle industrie di trasformazione**, spesso vicine ai mercati di consumo. Il fatto che il mercato del prodotto finito non è nel Paese in via di sviluppo, bensì in quello industrializzato, comporta per i produttori la perdita di valore aggiunto che si forma lungo la filiera.

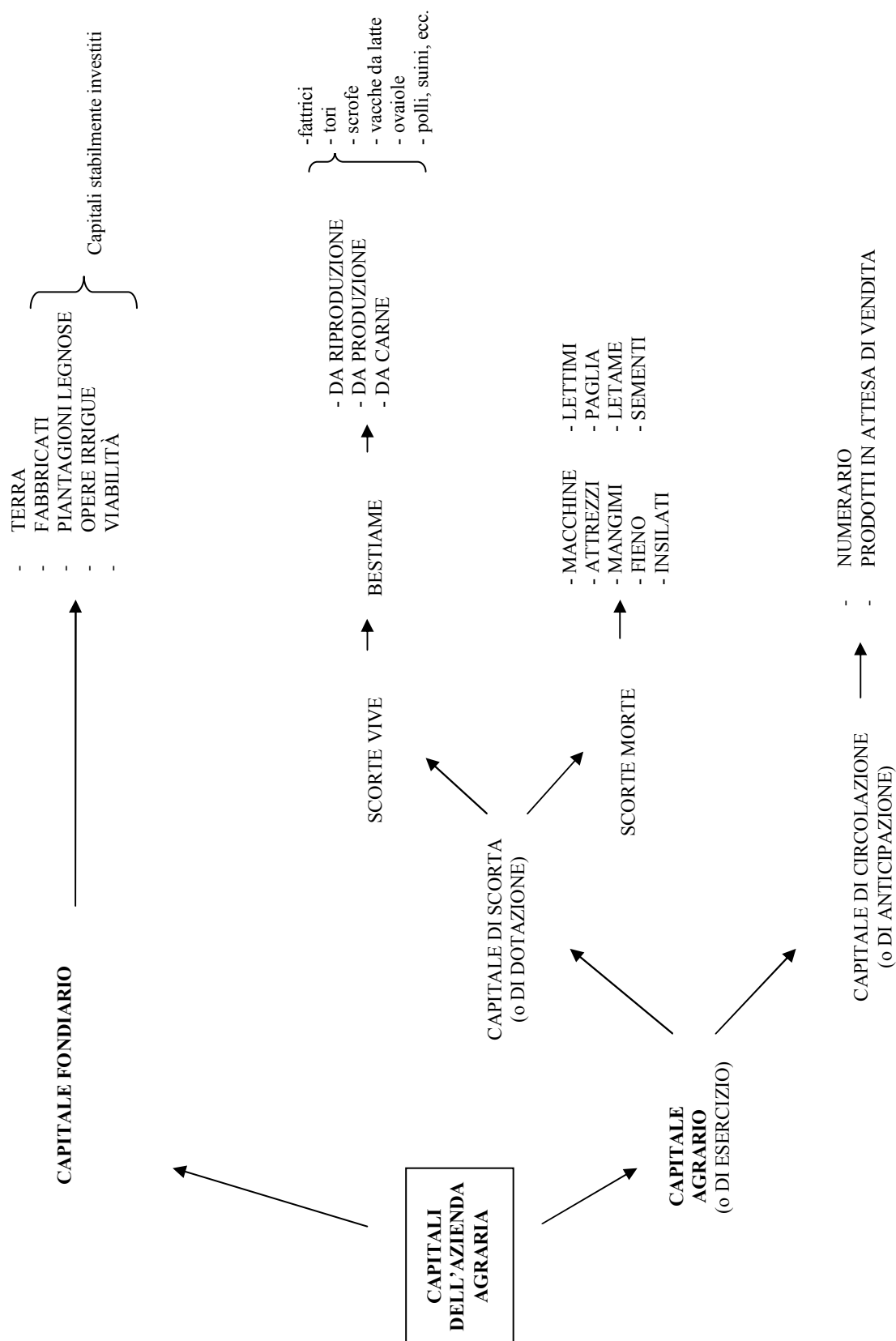
Inoltre, elevata risulta la concorrenza da parte dei **prodotti sintetici** (es. gomma, sughero) e **domestici** (zucchero di barbabietola, olio vegetale, frutta).

Il controllo del commercio, spesso, risulta nelle mani di **imprese di Stato**, o delle **multinazionali**, con la sola risposta dello sviluppo di alternativi canali commerciali (**commercio equo solidale**).

Dal punto di vista delle importazioni, invece, per i PVS assume rilievo la **sicurezza alimentare**, cioè la disponibilità di alimenti a fronte della domanda di cibo. Le importazioni sono, inoltre, costituite da fattori produttivi, ingredienti, sementi, necessarie allo sviluppo. I problemi che i PVS devono affrontare sono dati dal potere d'acquisto, cioè dalla capacità di poter ripagare i fornitori, dalla stabilità dei prezzi e dalla sicurezza delle forniture, per la dipendenza dalle eccedenze dei Paesi ricchi. La scarsità economica frena la possibilità di sviluppo della produzione interna.

1.6 L'azienda agraria e il suo bilancio

L'azienda agricola, nelle quale si attua l'attività agricola, è formata da un insieme di capitali:



Il bilancio dell'azienda agraria

L'impostazione del bilancio dell'impresa agraria deriva da Arrigo Serpieri (1877-1960), riassunta nell'equazione generale del tornaconto:

$$PLV = (SV + Q) + (BF + I + Sa + St \pm T)$$

PLV = Produzione Lorda Vendibile

SV = Spese Varie

Q = Quote

BF = Beneficio Fondiario

I = Interesse sul capitale

Sa = Salari

St = Stipendi

T = Tornaconto

Nel bilancio agrario due sono i momenti rilevanti:

- 1) La **determinazione della nuova ricchezza** prodotta (PN).
- 2) La **distribuzione della ricchezza** tra le cinque figure economiche che partecipano al processo produttivo (RN).

1) La determinazione della nuova ricchezza prodotta.

La nuova ricchezza prodotta dall'azienda agricola è il **Prodotto Netto (PN)**, che è dato da:

$$PN = PLV - (SV + Q)$$

È una grandezza importante perché è il momento in cui finisce la fase produttiva e inizia quella distributiva.

In primo luogo, va determinata la **Produzione lorda vendibile**: $PLV = Q * P$

È detta vendibile perché è al netto dei **prodotti reimpiegati** nel processo produttivo (es. sementi, foraggio, mangimi, ecc.) e può differire da quella effettivamente venduta, per l'**autoconsumo** della famiglia agricola e del personale dell'azienda, perché in attesa di vendita, o perché trasformata in azienda.

Possiamo distinguere i prodotti delle colture erbacee, parte delle quali possono essere reimpiegate; colture arboree, per le quali non ci sono reimpieghi; le produzioni zootecniche (latte, carne, uova e trasformati).

Nel caso della carne la produzione viene determinata dall'**Utile Lordo Stalla (ULS)** che identifica il valore delle variazioni quantitative e qualitative del bestiame verificatesi nell'azienda agraria.

$$\text{ULS} = \text{CF} + \text{V} - \text{CI} + \text{A} \quad \text{dove: CF} = \text{Consistenza Finale}$$
$$\text{V} = \text{Vendite}$$
$$\text{CI} = \text{Consistenza Iniziale}$$
$$\text{A} = \text{Acquisti}$$

Una volta determinate le **quantità vendibili**, si passa alla loro **valorizzazione**.

Quello applicato è il **prezzo all'azienda agraria**, al netto quindi dei costi commerciali.

Oggi una voce importante da aggiungere alla PLV è rappresentata dalle **Entrate accessorie**, date dai contributi della Politica Agricola Comunitaria (PAC).

Determinata la PLV, che rappresenta la parte attiva del bilancio, è necessario procedere alla decurtazione degli elementi passivi: **SV + Q**

SV = Spese Varie, corrispondenti al valore dei beni e servizi impiegati nel processo produttivo (fattori a logorio totale), tra cui rientrano i contributi e le imposte (es. sementi, concimi, antiparassitari, mangimi, energia, carburanti, imposte, contributi, ecc.).

Q = Quote, all'interno delle quali si distinguono :

- 1) Quote di reintegrazione (ammortamento), che misurano l'usura per l'uso, dovuta al tempo, presenza di nuove tecnologie.
- 2) Quote di manutenzione, che misurano il costo per il mantenimento dell'efficienza dei capitali a logorio parziale.
- 3) Quote di assicurazione, che corrispondono alla spesa per assicurare i capitali a logorio parziale.

Ora siamo in grado di determinare il **Prodotto Netto (PN)**:

$$\text{PLV} - (\text{SV} + \text{Q}) = \text{PN} = \text{BF} + \text{I} + \text{Sa} + \text{St} \pm \text{T}$$

Il prodotto netto si può, quindi, definire come somma dei compensi spettanti alle persone economiche che intervengono nella produzione.

2) La determinazione del Reddito Netto (RN)

Il Reddito Netto è il reddito dell'imprenditore concreto. Il criterio di convenienza economica non si fonda sul tornaconto, ma sul reddito dell'imprenditore concreto che differisce in funzione dei fattori produttivi apportati.

In pratica si hanno tanti tipi di Reddito Netto quante sono le figure economiche di imprenditore concreto.

Per passare dal Prodotto Netto al Reddito Netto devo vedere di che tipo di imprenditore sto parlando. Ci sono vari tipi di imprenditore concreto e ad ognuno di essi corrisponde una diversa configurazione di Reddito Netto:

COLTIVATORE DIRETTO: $RN = PN = BF + I + Sa + St \pm T$

IMPRENDITORE PURO: $RN = \pm T = PN - (BF + I + Sa + St)$

PICCOLO AFFITTUARIO: $RN = PN - BF = I + Sa + St \pm T$

Dall'equazione del reddito netto del piccolo affittuario si può agevolmente ottenere il **Reddito Fondiario (RF)**, sottraendo al Prodotto Netto la somma di salari, stipendi e interessi sul capitale.

La grandezza difficile da identificare è il Beneficio Fondiario.

$$RF = PN - (Sa + St + I) = BF \pm T$$

1.6.1 L'Imprenditore agricolo professionale

Sotto il profilo giuridico, particolare importanza assume la figura di Imprenditore agricolo professionale.

L'attività di agricoltore è riconosciuta qualora sia svolta secondo quanto disposto dalla normativa prevista, prevedendo agevolazioni contributive, fiscali ed urbanistiche in base a diverse tipologie.

Il d.lgs. 99, del 29 marzo 2004, modificato dal d.lgs. 101, del 15 giugno 2005, ha introdotto nel nostro ordinamento la figura dell'**imprenditore agricolo professionale**, che ha sostituito la figura di imprenditore agricolo a titolo principale, al fine dell'applicazione della normativa relativa al settore agricolo.

E' definito Imprenditore Agricolo Professionale (I.A.P.) chi, in possesso di conoscenze e competenze professionali, dedica alle attività agricole direttamente, o come socio di società, almeno

il 50% del proprio tempo di lavoro complessivo e ricava dalle attività medesime almeno il 50% del proprio reddito globale di lavoro.

Per l'imprenditore che operi nelle zone svantaggiate, i requisiti sono ridotti al 25%.

Al riguardo, si evidenzia che il legislatore ha tenuto conto delle disposizioni comunitarie che erano già applicabili per l'iscrizione al registro delle imprese agricole (percentuale 50%), ma che impedivano all'imprenditore l'iscrizione alla gestione previdenziale, che richiedeva una percentuale minima pari a due terzi di tempo-lavoro e reddito.

Calcolo della PLV e del RN

Un coltivatore assieme alla famiglia dispone di un'azienda di 10 Ha, coltivati a frumento con una resa di 50 q.li/ha.

Reimpieghi: 10 q.li/ha; Autoconsumo: 50 q.li; Prezzo di mercato: 30 €/q.le; Spese commerciali: 10% del prezzo di mercato; Costi: concime € 2.000, antiparassitari € 1.300, macchine € 1.500, ammortamenti € 2.000.

1. A quanto ammonta la PLV?

2. A quanto ammonta il RN?

1) Determinazione della quantità

Produzione: $10 \text{ Ha} * 50 \text{ q.li/ha} = 500 \text{ q.li.}$

Reimpieghi: $10 \text{ q.li/ha} * 10 \text{ Ha} = 100 \text{ q.li.}$

$PLV = 500 - 100 = 400 \text{ q.li.}$

2) Determinazione del prezzo

$P = 30 \text{ €/q.le.}$

Spese commerciali: 10% $P = 3 \text{ €/q.le.}$

Prezzo netto all'azienda: $30 - 3 = 27 \text{ €/q.le.}$

3) Valore della PLV: $400 \text{ q.li} * 27 \text{ €/q.le} = 10.800 \text{ €.}$

4) Determinazione del RN

$RN = PN$ in quanto coltivatore diretto. $PN = PLV - (SV + Q)$

$SV = 4.800; Q = 2.000$

$RN = 10.800 - (4.800 + 2.000) = 4.000$

Il bilancio dell'azienda agraria Primula Rossa

Superficie: 50 Ha

Coltivazioni: Mais 25 Ha, Grano duro 25 Ha.

Capitale agrario

Macchine	75.000	Spese varie	30.000
Attrezzi	25.000	Manutenzione	3.000
Capitale scorta	100.000	Assicurazione	2.000
		Imposte e contributi	10.000
		Capitale circolazione	45.000
		Mesi anticipazione	4
Cap. Agrario	115.000	Capit. anticipazione	15.000

Produzione Lorda Vendibile

	Q.li	Reimp.	Prezzo	PLV
Mais	2.500	200	15	34.500
Grano duro	1.500	100	25	35.000
PLV				69.500
Contributi				30.500
Totale				100.000

Quote

	Ammort.	Manut.	Assicur.	Totale
Macchine	7.500	2.000	1.500	11.000
Attrezzi	2.500	1.000	500	4.000
Totale				15.000

Spese varie

Sementi	10.000
Fertilizzanti	12.000
Antiparassitari	5.000
Carburanti e lubrificanti	10.000
Energia e acqua	5.000
Imposte e contributi	10.000
Altri costi	10.000
Totale	62.000

$$PN = PLV - (SV + Q) = 100.000 - (62.000 + 15.000) = 23.000$$

$$RN \text{ coltivatore diretto} = PN = 23.000$$

$$\text{Affitto} = 10.000$$

$$RN \text{ affittuario} = I + Sa + St \pm T = 23.000 - 10.000 = 13.000$$

$$I = 5\% * 115.000 = 5.750 \quad Sa = 10.000 \quad St = 2\% * PLV = 2.000$$

$$RFondiario = PN - (I + Sa + St) = 23.000 - (5.750 + 10.000 + 2.000) = 5.250$$

1.7 L'economia agricola nella contabilità nazionale

La somma della Produzione lorda vendibile di tutte le aziende agrarie è la PLV del settore agricolo.

Produzione lorda vendibile dell'agricoltura - anno 2007 (mil. euro)

1) Colture erbacee	17.754 (42,1)	cereali, foraggi, legumi	7.650
		ortaggi	6.605
		coltiv. industriali	1.150
		floro vivaismo	2.439
2) Colture arboree	9.490 (22,5)	vite	3.429
		olivo	2.072
		frutta, agrumi	3.990
3) Zootecnia	14.520 (34,3)	carne	9.058
		latte	4.522
		uova	940
4) Silvicultura	451 (1)		
5) Pesca	2.330 (5,5)		
TOT. PLV	+ 42.215 (100)		
CONS. INTERM. -	14.926	concimi	865
	-----	sementi	594
VAL. AGG.	= 27.289	mangimi	4.708
		antiparassitari	660
		energia, altri	8.099

Il **valore aggiunto** del settore agricolo va a formare il **Prodotto Interno Lordo** all'interno della contabilità nazionale.

Ma quante sono le aziende agricole in Italia?

Dinamica delle strutture agricole in Italia

	1960	1990	2000	2005
Aziende agricole	4.294.000	3.033.000	2.595.000	1.728.532
SAT	26.064.580	22.565.520	19.592.250	17.803.000
SAU	18.800.000	14.993.000	13.200.000	12.707.500
SAT media	6,07	7,44	7,55	10,30
SAU media	4,3	4,9	5,08	7,35
OCCUPATI	6.611.000	1.960.000	1.500.000	1.319.000

SAT, Superficie agricola totale: superficie agricola utilizzata + boschi + superficie non utilizzata.

SAU, Superficie agricola utilizzata: seminativi, prati, pascoli, coltivazioni legnose, orti.

Il valore assunto dalla superficie media indica la presenza di tante piccole aziende, quindi, il regime di mercato del settore agricolo non può che avvicinarsi a quello della concorrenza perfetta.

In Italia, ogni abitante dispone di 0,23 ha di superficie agricola (23 metri * 100).

Nel Veneto sono presenti circa 200.000 aziende agricole, mentre la superficie è così distribuita:

Distribuzione della superficie nel Veneto – Ha (2000)

Seminativi	582.820	31,7
Coltivazioni legnose	108.239	5,9
Prati, pascoli	161.686	8,8
Totale SAU	852.744	46,4
Boschi	202.369	11
Altra superficie	149.164	8
Totale SAT	1.204.278	65,5
Altre destinazioni	634.828	34,5
Superficie territoriale	1.839.106	100

Anche nel Veneto prevalgono le piccole aziende (SAU Media = 4,26 Ha). Tra il 1990 e il 2000 il Veneto ha perso il 10% della propria superficie agricola, mentre si accresce la categoria “altre destinazioni” (città, strade, infrastrutture). Le aree urbane e industriali sostituiscono quelle rurali determinando il fenomeno dell’urbanizzazione diffusa. Questo conduce alla devastazione territoriale (metastasi territoriale), con la progressiva emarginazione del territorio rurale, la perdita dei caratteri biologici naturali, la proliferazione, inutile, quando non apertamente dannosa, di elementi infrastrutturali che deturpano il paesaggio, fino alla segregazione degli elementi naturali.

1.7.1 Classificazione C.E.E. delle aziende agrarie

La **Rete di Informazione Contabile Agricola (R.I.C.A.)**, affidata all'INEA, è costituita da un campione di aziende agricole per soddisfare le esigenze conoscitive dell'Unione Europea riguardo al funzionamento economico delle imprese agricole. Rappresentando un supporto utile alla definizione e gestione delle politiche agricole.

Il campione RICA è costituito per l'Italia da 17.000 aziende, nell'universo di circa 750.000 aziende agricole professionali, quelle con un reddito lordo standard maggiore di 4 **UDE** (1 UDE-Unità di dimensione economica, corrisponde a 1.200 euro di **Reddito Lordo Standard**). In Veneto, il campione RICA è rappresentato da 1.800 aziende, e per l'Unione Europea dei 25 da 81.000 unità.

La rete RICA permette di effettuare confronti tra Paesi, tra ordinamenti produttivi, tra colture, e permette di capire gli effetti delle politiche agrarie sul bilancio delle aziende.

Per ogni azienda campionata vengono considerate circa 1.000 variabili fisiche, strutturali, economiche, oltre agli aiuti PAC.

La classificazione delle aziende è effettuata attraverso il Reddito Lordo Standard (RLS), che corrisponde alla differenza tra il valore della produzione vendibile e i costi specifici. Ad esempio, per le produzioni vegetali i costi specifici sono quelle per sementi, concimi, antiparassitari e altre spese varie; per le produzioni animali sono quelli per l'alimentazione, le spese veterinarie, di fecondazione e altre spese. L'ammontare dei RLS delle attività produttive aziendali equivale alla dimensione economica dell'azienda espressa in UDE.

La classificazione aziendale è effettuata in base all'**ordinamento tecnico-economico (OTE)**. L'OTE generale prevede otto orientamenti, di cui **5 orientamenti specializzati** (seminativi, orto-floricoltura, coltivazioni permanenti, erbivori, granivori) e **3 misti** (policoltura, poliallevamento, coltivazioni-allevamento). Inoltre, l'OTE a sua volta si suddivide in generale (esempio: coltivazioni permanenti), principale (frutta e agrumi) e particolare (agrumi).

L'azienda si dirà ad orientamento specializzato, bipolare, parzialmente dominante.

A) Orientamento specializzato: $1 \text{ OTE generale} \geq 2/3 \text{ RLS}$

B) Orientamento bipolare: $2 \text{ OTE generale } 1/3 \text{ RLS} \leq \text{OTE generale} \leq 2/3 \text{ RLS}$

C) Orientamento parzialmente dominante: $1 \text{ OTE generale} \geq 1/3 \text{ RLS}; \leq 2/3 \text{ RLS, con altre OTE}$

La classificazione delle aziende può avvenire anche in base alla dimensione economica, ci sono 9 classi, che vanno dalla prima per aziende minori di 2 UDE alla nona per aziende maggiori di 100 UDE.

Il campione RICA costituisce una fonte importante di informazioni riguardo alle variabili aziendali (Ha, UBA-Unità di bovino adulto, ULF-Unità di lavoro familiare, ULT-Unità di lavoro totale, investimenti fondiari, capitale di esercizio) e agli indicatori fisici ed economici che si possono ricavare (PLV/Ha, VA, PN, RN, PLV/UL). L'Unità di Lavoro Agricolo (ULA) corrisponde a 2.200 ore/anno per il lavoratore familiare, mentre l'Unità di Lavoro Standard (ULS) è di 1.800 ore/anno per il salariato.

1.8 I soggetti in agricoltura

Oltre alle imprese agricole in agricoltura operano altri soggetti il cui obiettivo è la promozione e lo sviluppo dell'economia e politica agricola e delle imprese del settore ai diversi livelli. Questi soggetti, sia pubblici che privati, concorrono alla formazione della politica agraria, anche attraverso la rappresentanza degli interessi agricoli, e aiutano gli agricoltori al raggiungimento dei loro obiettivi imprenditoriali. In pratica, costituiscono l'organizzazione economica del mondo agricolo.

A) SOGGETTI ECONOMICI

1. Cooperative agricole, e loro rappresentanti (organizzazioni centrali).

Le cooperative agricole sono imprese che svolgono attività di raccolta, lavorazione, trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli conferiti dai produttori soci. Il mondo cooperativo agricolo dimostra tutta la sua vitalità continuando a crescere in volumi ed in base sociale, è risultato fondamentale per lo sviluppo dell'intero settore agricolo.

Un dato significativo è l'elemento qualitativo, cioè la forte presenza della cooperazione nei prodotti a **Denominazione di Origine** e sul mercato di esportazione. Il 60% della produzione di Grana Padano e il 90% di Parmigiano Reggiano vengono ottenuti in cooperativa, oltre ad altri importanti formaggi (Montasio, Asiago, Provolone).

La cooperazione agricola si è affermata con successo nel mercato dei vari comparti agricoli.

Ad esempio, le **Cooperative lattiero casearie** che svolgono attività di raccolta, trattamento e trasformazione del latte in prodotti caseari (formaggio, burro, latte alimentare, ricotta, ecc.), lavorano oltre il 40% della produzione totale.

Le **Cooperative Ortofrutticole** svolgono un ruolo fondamentale nella produzione ortofrutticola e nella concentrazione commerciale dei prodotti. Le imprese cooperative controllano oltre il 30% della produzione ortofrutticola (8 milioni di tonnellate).

Le **Cooperative vitivinicole** che trasformano le uve conferite e commercializzano i vini, rappresentano oltre il 50% della produzione di vino nazionale.

Le **Cooperative zootecniche e le stalle sociali** risultano fondamentali nell'attività di allevamento, lavorazione, trasformazione e commercializzazione delle carni bovine e suine.

Organizzazioni centrali

CONFCOOPERATIVE (Confederazione coop. italiane)	28% degli agricoltori
LEGA NAZIONALE COOP.	12% “
ASSOCIAZIONE GENERALE COOP.	3% “
UNIONE NAZIONALE COOP.	

La metà degli agricoltori non aderisce a nessuna cooperativa.

2. Sindacati Agricoli e loro rappresentanti.

I sindacati svolgono un ruolo di rappresentanza degli interessi degli agricoltori, di sostegno e di proposizione delle politiche a favore del settore agricolo, di aiuto agli agricoltori nell'attuazione della loro attività di impresa.

Coldiretti: Coltivatori diretti, **Confagricoltura:** Confederazione Generale dell'Agricoltura Italiana, **CIA:** Confederazione Italiana Agricoltori, **UGC:** Unione Generale Coltivatori.

3. Associazioni dei produttori e le Unioni Regionali e Nazionali.

Scopo delle associazioni dei produttori è quello di concentrare l'offerta e commercializzare la produzione dei soci, assicurando la programmazione dell'offerta, la partecipazione alla gestione delle crisi di mercato, la riduzione dei costi e la stabilizzazione dei prezzi alla produzione.

L'obiettivo è che gli agricoltori assumano la responsabilità della produzione e commercializzazione dei loro prodotti in un mercato guidato dalla domanda.

Es. **AIA:** Associazione italiana allevatori, **UNAPRO:** Unione nazionale associazioni produttori ortofrutticoli, **UNALAT:** Unione nazionale associazioni produttori latte, **UNAPROL:** Unione nazionale associazioni produttori olive.

4. Gli accordi interprofessionali e altri strumenti contrattuali

Gli **accordi interprofessionali** nascono dall'esigenza di riequilibrare i rapporti tra le parti nell'ambito del sistema agro-industriale, sono accordi tra produttori, con la rappresentanza di associazioni e cooperative, industrie di trasformazione e distribuzione e mirano a ridurre la sperequazione esistente nei confronti dei produttori agricoli, penalizzati nei rapporti di forza.

Le **intese di filiera** hanno lo scopo di favorire l'integrazione di filiera e la valorizzazione dei prodotti agricoli e agroalimentari. Sono stipulate nell'ambito del **tavolo agroalimentare** istituito tra gli organismi rappresentativi a livello nazionale nei settori della produzione, della trasformazione, del commercio, della distribuzione dei prodotti agroalimentari. Ai **tavoli di filiera** partecipano rappresentanti delle istituzioni e di tutti i soggetti componenti la filiera agroalimentare.

Oltre a ciò, gli ulteriori contratti di programma sono rappresentati dai “**Contratti d’area**” e dai “**Patti territoriali**”.

B) SOGGETTI POLITICI

1) UNIONE EUROPEA:

Consiglio dei Ministri dell’Agricoltura: il Consiglio dei Ministri è formato da un ministro per ogni governo, vi sono nove consigli, il Consiglio dei Ministri per l'agricoltura è formato dai ministri dell'agricoltura dei vari Stati.

Commissione, è composta da 27 membri, uno per ciascuno Stato, il Commissario per l'agricoltura presiede la Direzione Generale Agricoltura e dello Sviluppo Rurale ed è responsabile della politica agricola e sviluppo rurale, questa è composta da 12 direzioni e vi lavorano circa 1000 funzionari.

Strumenti legislativi: Direttive, Regolamenti, Decisioni.

2) STATO

Ministero Politiche Agricole e Forestali (MIPAF).

Il MIPAF elabora e coordina le linee di politica agricola, forestale, agroalimentare, della pesca a livello nazionale, internazionale e regionale. Fa capo alla struttura del MIPAF il Dipartimento filiere agricole-agroalimentari, il Dipartimento politiche di sviluppo rurale, l'Ispettorato centrale repressione frodi, il Corpo forestale dello Stato. Gli enti collegati sono la AGEA, Agenzia per le erogazioni in agricoltura, l'INEA, l'Istituto nazionale di Economia agraria, l'ISMEA, Istituto per i servizi del mercato agricolo-agroalimentare.

All'interno del Parlamento operano 14 commissioni permanenti, la 13° **Commissione** è quella per l’**Agricoltura**.

Strumenti legislativi: Leggi nazionali in attuazione delle Direttive comunitarie e dei Regolamenti comunitari, Decreti ministeriali.

3. REGIONI

Giunta Regionale, formata da 12 consiglieri al cui interno vi è l'**Assessore alle Politiche dell'Agricoltura**, cui il settore primario fa capo. Questo è composto da una Segreteria del settore primario, che presiede quattro direzioni, e dai Servizi di Ispettorato a livello provinciale.

Consiglio Regionale, formato da sette Commissioni permanenti, la quarta commissione è **Agricoltura, Foreste, Caccia, Pesca, Economia montana, Bonifica**.

Uffici di rappresentanza: a Bruxelles e a Roma.

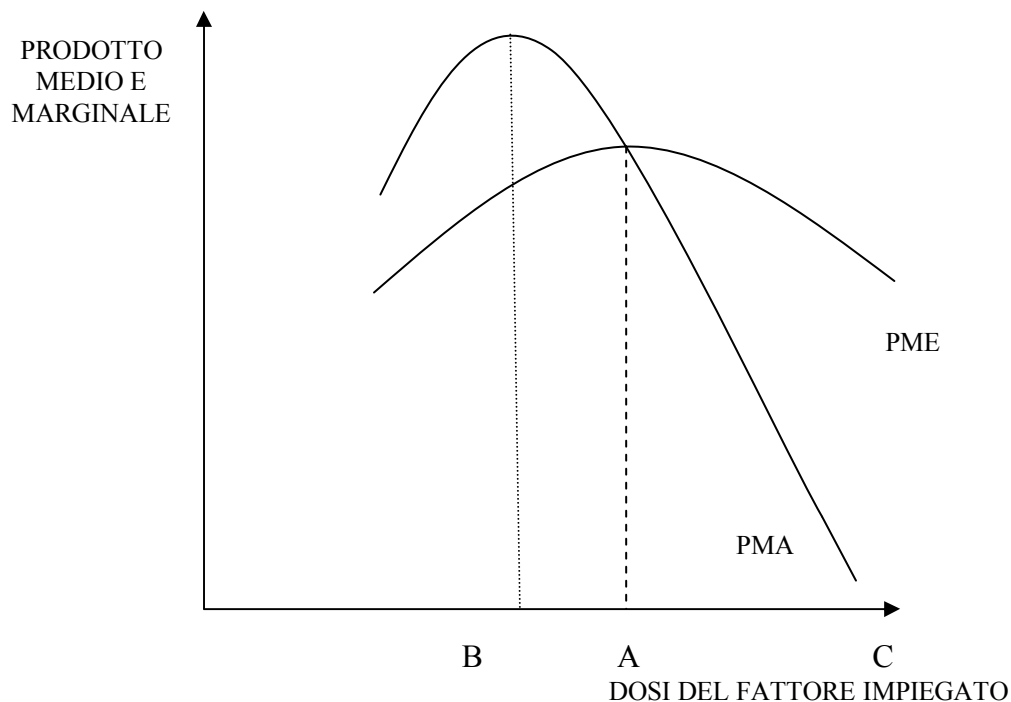
AVEPA, Agenzia veneta per i pagamenti in agricoltura, gestisce i pagamenti agli agricoltori.

Strumenti legislativi: Leggi regionali attuative di Leggi comunitarie, nazionali e dei Regolamenti.

1.9 Aspetti economici della produzione agricola: la produttività della terra e del lavoro agricolo

Per individuare i limiti entro cui può riuscire economicamente conveniente una produzione agricola, ricorriamo alla distinzione offerta dalla teoria economica tra **produttività marginale e produttività media**.

Come è noto, la produttività marginale indica l'aumento di produzione dovuto ad un incremento unitario (a rigore infinitesimale) di un determinato fattore produttivo, rimanendo costanti le quantità dei restanti fattori. La produttività media può identificarsi nel rapporto tra unità di prodotto e unità di un determinato fattore produttivo.



Dal grafico in cui con PMA indichiamo la produttività marginale e con PME la produttività media, possiamo osservare che:

- 1) nel tratto ascendente della curva della PMA fino a B e in parte nel tratto discendente (B-A), il prodotto marginale è superiore al prodotto medio;
- 2) discendendo lungo la curva della PMA vi è un punto in cui $PMA = PME$ (A);
- 3) oltre questo punto anche la PME diminuisce a causa della più sensibile diminuzione della PMA;
- 4) aumentando le dosi del fattore impiegato la PMA tende a raggiungere il valore zero (C).

Fino al punto **B**, all'aumento delle dosi del fattore impiegato, si osservano variazioni più che proporzionali nell'aumento del prodotto totale.

Tra il punto **B** e il punto **C** si hanno variazioni meno che proporzionali nell'aumento del prodotto totale; in questo tratto viene a porsi il punto di ottimo (**A**), cioè il massimo prodotto medio ottenibile con l'impiego di quelle dosi di fattore, o con quella data combinazione produttiva tra più fattori produttivi.

Oltre il punto **C** la produzione diminuisce.

Da quanto precede, sorge la convenienza ad impiegare un numero di unità di fattore produttivo $>B$ e $<C$, mentre il punto di ottimo coincide con un numero di unità pari ad A. Nella realtà è difficile individuare la soluzione di ottimo, ma invece un intorno del punto A nel quale sorge la massima convenienza per l'impresa a produrre.

L'agricoltura è condizionata da un fattore limitante rispetto agli altri: la terra.

Considerando la terra il fattore costante, rispetto al capitale e al lavoro (fattori variabili), un aumento della quantità prodotta può ottenersi solo, oltre il limite rappresentato dal punto B che si raggiunge ben presto, con l'impiego sempre maggiore dei due fattori variabili, cioè attuando una coltura intensiva che tenda ad aumentare le rese per ettaro.

Ma oltre certi limiti ciò diviene antieconomico.

La **produttività media del lavoro** si identifica nel rapporto tra la produzione agricola netta ed il numero degli occupati agricoli. La **produttività media della terra** è il rapporto tra la produzione agricola netta e la quantità di terra impiegata.

L'aumento della produttività della terra e quello della produttività del lavoro sono fenomeni non solo diversi, ma spesso tendenzialmente opposti.

Nei Paesi intensamente popolati e scarsamente investiti da attività industriali, si guarda all'aumento della produttività della terra. In quelli sottoposti a una minor pressione demografica e più industrializzati è la produttività del lavoro a venir ricercata. Ad esempio, il confronto tra l'agricoltura tedesca e quella francese mette in evidenza come la più elevata resa per ettaro che la prima presenta rispetto alla seconda, sollecitata dalla maggior intensità demografica, si riflette in una produttività del lavoro nettamente inferiore. Mentre, in Francia, nonostante una produttività della terra inferiore, il reddito degli agricoltori è quasi lo stesso di quelli impiegati nell'industria.

Per quanto vari fattori possono concorrere ad incoraggiarla, la **coltura intensiva** non può essere indefinitamente accentuata, perché i suoi costi crescenti giungono a ridurre la remuneratività dei fattori produttivi, sì da renderla antieconomica.

Il bilancio dell'azienda agricola di una coltura troppo intensiva non tarda a divenire passivo, poiché la somma delle spese cresce più rapidamente di quella della produzione lorda vendibile.

Questo riflette la situazione della piccola azienda. Essa infatti trae gran parte della sua giustificazione dal fabbisogno familiare, largamente volta all'autoconsumo, è solo parzialmente attenta alla struttura del mercato.

A questo guarda invece la grande azienda, a cui non giova conseguire la massima produzione totale tecnicamente ottenibile, per non incorrere nella legge dei costi crescenti che ridurrebbe al minimo gli utili, o la condannerebbe addirittura alla perdita. I latifondi dominati dalla **coltura estensiva**, costituiscono il caso limite di questa tendenza.

È facile osservare come i Paesi a coltura estensiva siano in grado di esportare facilmente i loro prodotti. Ad esempio, la cerealicoltura nord-americana ha tratto molta della sua forza dalla continua flessione dei costi, in quanto vige lì un'abbondanza relativa di terra e di capitali, rispetto al lavoro. Le **spese fisse** per ettaro si suddividono così in una maggiore quantità di prodotti e incidono quindi meno sui costi. Nella coltura intensiva, invece, i costi sono soverchiati dalle **spese variabili**, fino ad annullare la convenienza della coltura.

Per questo, consigliare incrementi di produzione agricola basati sugli schemi dei settori industriali, porta a trasgredire il principio economico basato sulla minimizzazione dei costi unitari.

Volgendo l'attenzione non al terreno, ma agli altri fattori produttivi, si distingue tra **agricolture attive e progressive**, a seconda che in esse prevalga il lavoro, o il capitale. Ad esempio, l'agricoltura dell'Estremo Oriente ci appare attiva, quella nordamericana progressiva. Qui la produttività del lavoro riesce infatti superiore di tre volte a quella cinese e giapponese. Questo rapporto muta totalmente non appena prendiamo in esame la produttività per ettaro che nei Paesi dell'Occidente europeo è tripla di quella nordamericana, mentre è solo di un terzo superiore a quella dell'Estremo Oriente. Intrecciando ora i due criteri di classificazione, vediamo come l'agricoltura delle tre grandi zone ora prese ad esempio siano **estensive progressive** (Stati Uniti); **intensive attive** (Estremo Oriente); **intensive progressive** (Europa Occidentale).

L'utilità di queste distinzioni si avverte particolarmente nel confronto tra diverse tipologie di economia agricola.

La diversa combinazione del fattore lavoro, capitale e della terra dà luogo a differenti tipi di agricoltura; tuttavia, sotto il profilo economico, il parametro più rappresentativo appare la produttività del lavoro che diviene, in ultima analisi, la principale variabile di differenziazione tra le diverse agricolture, anche per il confronto con la produttività degli altri settori economici.

II

ELEMENTI DI POLITICA AGRARIA

2.1 La politica agricola nel contesto economico

La politica agricola si colloca all'interno della politica economica e comprende l'insieme degli interventi rivolti al settore agricolo e, più in generale, al sistema agroalimentare e al territorio rurale. In genere, obiettivo dell'intervento dello Stato nell'economia è quello di far aumentare il reddito, cioè la disponibilità di beni e servizi che può essere consumata.

Tuttavia, un'economia senza regole è fonte di numerosi problemi, tra cui quelli di tipo distributivo, per cui il secondo obiettivo d'intervento è garantire una quanto più equa ed efficiente distribuzione del reddito.

In linea di principio, l'obiettivo della politica economica di far accrescere il reddito si realizza quando viene eguagliata l'utilità marginale ponderata dei fattori produttivi; tuttavia, l'efficienza nella produzione della ricchezza non garantisce l'equa distribuzione del reddito.

Esiste un livello minimo di reddito a cui tutti hanno diritto per poter esprimere la proprie qualità umane, mentre l'incremento del reddito è funzione della partecipazione alla produzione della ricchezza.

Così, sotto il profilo degli scambi internazionali, all'inizio del XX secolo dominava il principio del libero mercato, o della libera circolazione dei beni.

Questo principio valeva anche per i prodotti agricoli, tuttavia, la libera circolazione:

1. non garantisce l'**efficienza produttiva**;
2. non garantisce il **fabbisogno alimentare**;
3. non garantisce la **distribuzione equa del reddito**;
4. non garantisce **redditi sufficienti** e stabili per il settore agricolo;
5. non garantisce il **progresso tecnologico** in agricoltura.

A questo si è risposto con il protezionismo, cioè con l'intervento dello Stato nel commercio con l'estero dei prodotti agricoli.

Nel tempo differenziati sono stati gli **obiettivi della politica agricola**.

- 1) Il primo obiettivo consiste nel garantire un elevato livello di **autosufficienza alimentare**, che rappresenta una priorità per ogni Paese.

- 2) Un secondo obiettivo consiste nell'**incrementare il reddito degli agricoltori**, costantemente inferiore rispetto a quello degli altri settori.
- 3) Inoltre, senza l'intervento esterno, è più difficile il miglioramento nell'**efficienza della produzione** agricola e lo sviluppo tecnologico.
- 4) Un tempo, un obiettivo consisteva nel mantenere elevato il numero di occupati agricoli, individuati come fonte di manodopera (serbatoio occupazionale di riserva).

Oggi, si aggiungono **obiettivi ambientali e sociali** dell'agricoltura, quali la conservazione dell'ambiente, del territorio, del paesaggio.

Il nostro territorio un tempo era caratterizzato da molteplici colture, piante (flora), animali (fauna).

Oggi con il predominio della monocultura, si sta perdendo il patrimonio genetico di molte specie, mentre la fauna autoctona è praticamente scomparsa.

Finora ha predominato la preoccupazione produttiva, oggi si impongono i concetti di **multifunzionalità dell'agricoltura** e dello **sviluppo sostenibile**.

L'agricoltura è fonte di **esternalità negative**, quali l'**inquinamento diffuso**, mentre quello dell'industria assume carattere puntuale.

Inoltre, l'agricoltura è serbatoio della cultura, dei valori, delle tradizioni della **civiltà contadina**.

In generale, le principali **funzioni dell'agricoltura** possono essere ricondotte a:

- 1) **Produttiva**, l'agricoltura produce ricchezza, identificata nei beni e servizi agricoli.
- 2) **Riproduttiva**, l'agricoltura riproduce il capitale idoneo alla produzione di ricchezza in futuro (animali, piante).
- 3) **Conservativa** di risorse, ambiente, territorio, paesaggio.
- 4) **Sociale**, intesa come fonte di occupazione e mantenimento del tessuto sociale rurale, della cultura e dei valori del territorio, promozione e sviluppo di attività ricreative.

Due concetti configurano l'agricoltura:

- 1) **MULTIFUNZIONALITA'**
- 2) **SVILUPPO SOSTENIBILE**

1. Multifunzionalità dell'agricoltura

La multifunzionalità dell'agricoltura attiene al collegamento tra agricoltura e il resto della società. Oltre che produrre beni agricoli, l'attività agricola offre beni e servizi di varia natura, di mercato e non.

La multifunzionalità del territorio rurale consiste nella capacità delle aziende agricole di stabilire relazioni con differenti agenti economici, quali artigianato, ristorazione, comunità rurali.

La multifunzionalità da diversificazione consiste nella produzione di beni e servizi di natura sociale, ambientale, turistica, che trovano remunerazione sul mercato.

Inoltre, l'attività agricola produce benefici (**esternalità positive**) e danni sociali (**esternalità negative**) non rilevati dal mercato, determinando il cosiddetto **fallimento del mercato**. In questo caso è necessario l'intervento esterno per retribuire i benefici, o per penalizzare i danni.

L'agricoltura, con le foreste, è definibile come settore a **produzioni congiunte** (di tipo commerciale e non), che offre beni fisici food e no-food (materie prime, semilavorati, prodotti finiti); servizi, venduti in prevalenza sul mercato locale, di tipo ricreazionale, informativo, educativo, culturale; **esternalità** ambientali positive: mantenimento dell'assetto idrogeologico e tutela idrogeologica; conservazione di paesaggi idonei allo svolgimento di attività ricreative; salvaguardia e tutela di paesaggi dotati di rilevanza storico-culturale; contributo alla conservazione della biodiversità animale e vegetale.

Le esternalità ambientali hanno natura di **beni a carattere pubblico** (così sono il paesaggio, la biodiversità).

Non esiste un mercato delle esternalità ambientali positive di origine agricola (o forestale); esiste, tuttavia, una domanda sociale crescente di dette esternalità, che influenzano, in generale, il benessere della collettività, come dimostra il turismo enogastronomico, culturale, sportivo, ecologico. Va, pertanto, considerata l'opportunità di remunerare gli agricoltori per i benefici ambientali offerti. In effetti, la produzione di tali esternalità da parte degli agricoltori ha un costo, in termini di vincoli a fare, o a non fare, nell'ambito del processo decisionale aziendale.

La nozione di multifunzionalità dell'agricoltura assume efficacia operativa con l'adozione di tecniche ecocompatibili (produzione integrata e biologica), con l'affinamento dei criteri per valutare l'entità dei maggiori costi e minori ricavi aziendali cui l'impresa va incontro e con la disponibilità della società a pagare per promuovere le funzioni ambientali positive dell'agricoltura.

Questi concetti trovano articolazione normativa e operativa nel Programma di Sviluppo Rurale Regionale, che prevede diverse misure agroambientali.

Anche la riforma della Politica Agricola Comunitaria del terzo millennio è incentrata sulla multifunzionalità e sviluppo sostenibile dell'agricoltura. Tra l'altro, la modifica dell'articolo n. **2135**

del Codice civile, che definiva la figura dell'**imprenditore agricolo**, contiene il riconoscimento della multifunzionalità dell'impresa agricola e della pluriattività dell'imprenditore. Questi emerge come un soggetto inserito non solo in un contesto economico-sociale, ma anche in un contesto territoriale, con compiti di presidio, tutela e valorizzazione delle risorse ambientali. Le Pubbliche Amministrazioni possono stipulare convenzioni con gli imprenditori agricoli per favorire lo svolgimento di attività funzionali alla manutenzione del territorio, alla salvaguardia del paesaggio, al mantenimento dell'assetto idrogeologico, nonché alla tutela delle vocazioni produttive.

Secondo l'Unione europea, il termine multifunzionalità illustra “il nesso fondamentale tra agricoltura sostenibile, sicurezza alimentare, equilibrio territoriale, conservazione del paesaggio e dell'ambiente, nonché garanzia dell'approvvigionamento alimentare”. Nel recepire il concetto di agricoltura multifunzionale, la legge delinea un'impresa agraria che, pur restando ancorata al settore agricolo, può realizzare attività che sconfinano nei settori industriale e terziario.

Da un punto di vista normativo, la “Legge di orientamento e di modernizzazione del settore agricolo” (L. 55, 5 marzo 2001), sancisce, nel nostro Paese, la nascita della multifunzionalità dell'impresa agricola. E' un passaggio estremamente importante perché alla funzione storica dell'agricoltura che è quella di produrre beni alimentari, viene riconosciuta la possibilità di svolgere altre funzioni, tra cui la **produzione di energia**.

2. Sviluppo sostenibile

E' considerato sostenibile lo sviluppo che soddisfa i bisogni delle attuali generazioni senza compromettere quelli delle generazioni future (Commissione mondiale per l'ambiente e lo sviluppo).

Aspetti della sostenibilità:

- **ambientale**: consentire il mantenimento delle risorse;
- **economica**: fornire un reddito sufficiente alla famiglia agricola;
- **sociale**: massimizzare il benessere sociale.

L'agricoltura sostenibile deve riuscire a coniugare la redditività dell'impresa agricola con le esigenze di tutela ambientale.

Gli obiettivi di un'agricoltura sostenibile si possono sintetizzare nell'offrire un reddito comparabile agli agricoltori, sufficienti approvvigionamenti alimentari, prezzi accettabili ai consumatori, con caratteristiche di qualità e salubrità dei prodotti, nonché produzioni alternative ad uso non alimentare.

Sotto il profilo ambientale, l'agricoltura è sostenibile quando non provoca inquinamento e conserva e riproduce le risorse naturali.

Sotto il profilo economico, l'agricoltura sostenibile mira alla riduzione dei costi dei mezzi tecnici mediante l'adozione di tecniche risparmiatrici di energia, acqua, fertilizzanti e antiparassitari.

Per l'agricoltore, l'agricoltura è sostenibile qualora consenta di realizzare i propri obiettivi imprenditoriali e offra prospettive per l'inserimento di nuove capacità di lavoro e capitali in azienda.

Dal punto di vista pubblico, l'agricoltura sostenibile massimizza il benessere sociale inteso non solo come offerta di beni alimentari, ma anche come salubrità degli alimenti, fruizione degli spazi naturali, conservazione del paesaggio agrario, mantenimento della biodiversità, protezione delle specie in via di estinzione.

L'intervento pubblico è reso opportuno quando questi obiettivi non possono essere raggiunti con le leggi di mercato. È legittimo finché i benefici derivanti dalle pratiche di agricoltura sostenibile superano i costi derivanti dalle risorse pubbliche impiegate.

L'integrazione nella politica agraria della dimensione ambientale si traduce in maggiori vincoli per l'agricoltore, che richiedono degli specifici contributi che attestano il suo apporto alla produzione di benefici sociali.

2.2 Le politiche agricole

Lo Stato interviene nell'economia con diversi tipi di politiche agricole:

- 1) **Politiche di mercato.**
- 2) **Politiche strutturali.**
- 3) **Politiche complementari.**

1) Le politiche di mercato

In linea di principio sono **politiche di breve periodo** che toccano i **prezzi e i meccanismi di mercato**. Per questo sono definite misure dirette di sostegno dei redditi. All'agricoltore interessano soprattutto questo tipo di politiche.

Si propongono il sostegno dei redditi agricoli e si attuano con due tipologie di intervento tra loro congiunte per raggiungere l'obiettivo.

A) Interventi sul mercato interno.

B) Interventi sul commercio estero (saranno considerati successivamente).

A) Interventi sul mercato interno.

Gli interventi sul mercato interno si suddividono tra quelli riguardanti l'**offerta** e quelli riguardanti la **domanda**.

Interventi relativi all'**offerta**:

- 1) integrazione diretta del prezzo;**
- 2) controllo della produzione;**
- 3) integrazione diretta del reddito;**
- 4) riduzione dei costi di produzione.**

Interventi relativi alla **domanda**:

- 1) incentivi ad aumentare la domanda;**
- 2) interventi sui margini distributivi.**

La domanda dei prodotti agricoli è una domanda tendenzialmente rigida, pertanto le politiche di mercato che la riguardano sono di difficile attuazione.

La domanda può subire modifiche strutturali, in presenza di alcuni fattori accidentali (shock), un esempio è fornito dal caso “mucca pazza”. Inoltre, vi possono essere campagne per incentivare il consumo di alcuni alimenti; tuttavia, risulta in generale difficile modificare la domanda dei prodotti agricoli.

Anche la modifica dei margini distributivi appare ardua, perché tra produttore e consumatore sono presenti specifiche figure economiche caratterizzate dal relativo regime di mercato.

2) Le politiche strutturali

Si identificano come misure indirette di sostegno del reddito, mirano a migliorare le aziende e le **strutture agricole**.

A differenza di quelle di mercato sono **politiche di lungo periodo**.

Possono essere configurate in:

- interventi tesi a migliorare la **struttura produttiva e commerciale dell'azienda agricola**;
- interventi tesi a migliorare l'**efficienza di un'area** (es. i **Fondi strutturali**).
- interventi tesi a modificare la **struttura fondiaria, o sociale delle aree rurali**, quali la **riforma fondiaria**. Questa può riferirsi ad un intero Paese. Ad esempio, nei Paesi dell'Europa Orientale con la caduta dei passati regimi è iniziata la **privatizzazione e decollettivizzazione**. La produttività di questi Paesi negli ultimi anni è diminuita a dimostrazione delle difficoltà nel passare da un'**economia di Stato** a un'**economia di mercato**.

3) Le politiche complementari.

Le politiche complementari hanno lo scopo di agevolare il settore agricolo nell'espletamento di tutte le sue funzioni.

Rappresentano ulteriori strumenti offerti agli agricoltori per il raggiungimento dei propri obiettivi imprenditoriali.

Esse comprendono:

- certificazione della qualità, tutela dei marchi di qualità (D.O.P., I.G.P, prodotti biologici);
- tracciabilità e certificazioni di processo e prodotto;
- servizi di sviluppo agricolo, associazionismo;
- creazione di enti di aiuto agli agricoltori (es.: Veneto Agricoltura).

Con la politica della qualità vengono forniti agli agricoltori degli strumenti di marketing per agire sul mercato. La costituzione delle Associazioni degli agricoltori, o la creazione di Enti a servizio dell'agricoltura, quali gli Enti di sviluppo agricolo, offrono specifici servizi agli agricoltori in modo da migliorare la produzione e il loro approccio al mercato. Così, l'ente "Veneto Agricoltura" è deputato allo sviluppo dell'agricoltura nel Veneto.

Per quanto riguarda la politica della qualità rivestono grande importanza i marchi di qualità, ma soprattutto l'istituzione dei prodotti certificati e tipici.

I **prodotti tipici** di qualità protetti da certificazioni europee sono i prodotti a denominazione, o indicazione di origine protetta (DOP, IGP) (Reg. 510/2006, ex 2081/92), i prodotti con attestazione di specificità (STG) (Reg. 509/2006, ex 2082/92), i vini a indicazione geografica tipica (Igt), a denominazione di origine controllata (Doc) e controllata e garantita (Docg) (Reg. 316/2004).

Per quanto riguarda l'**agricoltura biologica** il nuovo regolamento (CE) 834/07, che abroga il regolamento 2092/91, introduce il logo obbligatorio e l'origine dei prodotti in etichetta, fissa la soglia massima di presenza di OGM, pari allo 0,9% e rafforza la vigilanza sulle importazioni.

In Italia, è istituito il **Piano di azione per il biologico**, il nuovo quadro sull'agricoltura biologica introduce una serie di strumenti per favorire lo sviluppo e la competitività: i distretti biologici su base regionale, le intese di filiera, l'acquacoltura biologica, il vino ottenuto da filiera biologica, l'estensione dell'uso di cibi biologici a mense ospedaliere, asili, scuole, mentre viene rinforzato il sistema dei controlli.

Per quanto riguarda la **tracciabilità**, essa può essere definita come l'insieme delle informazioni sui prodotti alimentari, dall'origine delle materie prime, alle tecniche di produzione, fino al consumatore, che vengono raccolte lungo la filiera produttiva.

La **rintracciabilità** consiste nella capacità di ricostruire la storia, l'utilizzazione, o l'ubicazione di un prodotto. L'organizzazione delle aziende deve identificare i prodotti con mezzi adeguati lungo tutte le fasi della realizzazione.

La **rintracciabilità di filiera** è definita come la capacità di ricostruire la storia e di seguire l'utilizzo di un prodotto mediante identificazioni documentate relativamente ai flussi materiali ed agli operatori di filiera.

In base al Reg. 178/2002, la tracciabilità è il sistema che, attraverso idonei strumenti documentali, permette di monitorare il percorso di ciascun prodotto alimentare, allo scopo di poter individuare ("rintracciare") gli attori intervenuti nel processo produttivo, prevede il coinvolgimento di più organizzazioni, secondo le indicazioni delle norme UNI 10939/2001 "Sistema di rintracciabilità nelle filiere agroalimentari" e UNI 11020/2002 "Sistemi di rintracciabilità nelle aziende agroalimentari".

La crescente globalizzazione dei mercati impone di rafforzare la competitività attraverso la garanzia di sicurezza dei prodotti, trasparenza nei metodi di produzione, riconoscibilità della provenienza.

Il sistema alimentare nei Paesi industrializzati ha grandemente aumentato la distanza fra il mondo produttivo e il consumatore. Le emergenze nel settore bovino, ovino, avicolo e i crescenti timori riguardo gli effetti su salute e ambiente generano l'esigenza di adeguata informazione e garanzia di sicurezza dei prodotti.

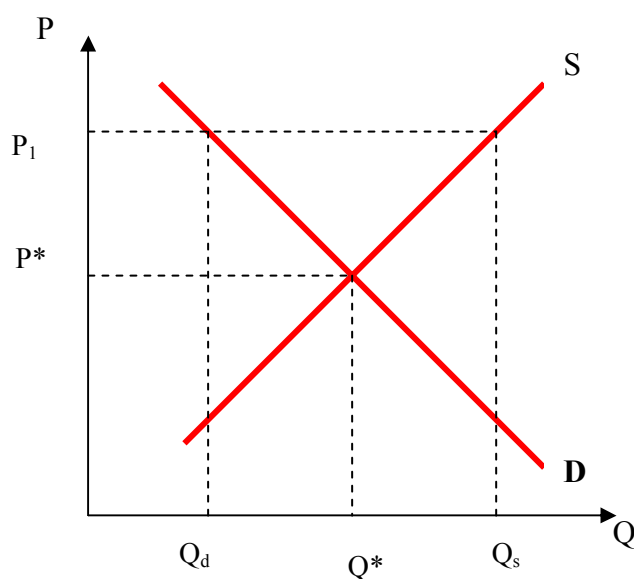
2.3 Le politiche di mercato: l'integrazione diretta del prezzo

1) La politica del prezzo minimo

La politica del prezzo minimo parte dal presupposto che in un mercato concorrenziale la posizione di equilibrio si ha con l'incontro tra domanda e offerta, se però lascio il mercato libero il prezzo di equilibrio può essere non conforme alle esigenze dell'offerta, per cui l'intervento dello Stato fa in modo che sul mercato si formi un prezzo superiore a quello di equilibrio.

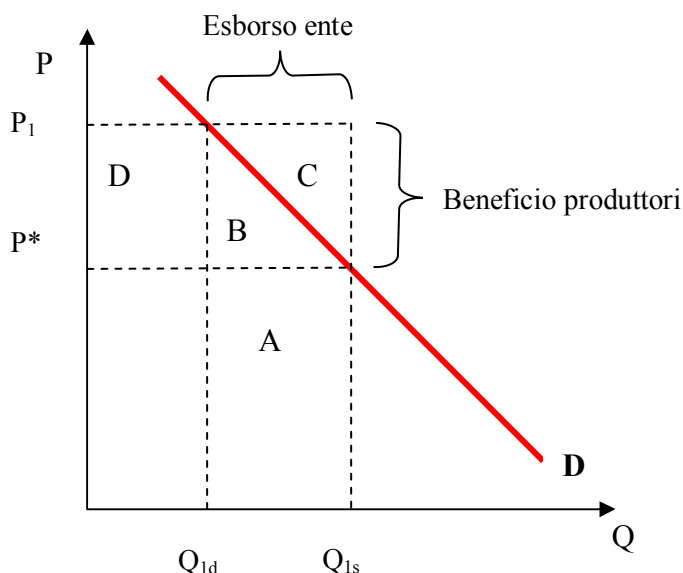
In questo modo, la quantità domandata (Q_d) sarà inferiore rispetto alla quantità offerta (Q_s), ciò rende necessario l'intervento dello Stato che toglierà dal mercato quella parte di merce non consumata attraverso un Ente apposito.

Questa misura è definita politica degli **stocks regolatori** ed è una politica di breve periodo.



Come effetti avrò prezzi al consumo più elevati, questa politica viene dunque pagata dai **consumatori** in termini di maggior prezzo e minor quantità, ma viene pagata anche dai **contribuenti** attraverso le imposte.

La critica riguarda il fatto che, se si aumenta il prezzo, paga di più il consumatore più povero, perché chi ha meno reddito ha una più elevata propensione al consumo di prodotti alimentari.



In questo modo gli agricoltori avranno un reddito maggiore. Il problema è stabilire se l'**esborso** da parte dello Stato è maggiore, o minore del maggior **reddito degli agricoltori**?

$$1) \text{ Perdita surplus consumatore (SC)} = [(Q_{1s} + Q_{1d}) * (P_1 - P^*)] / 2 = D + B$$

$$2) \text{ Beneficio produttore (BP)} = (P_1 - P^*) * Q_{1s} = D + B + C$$

$$3) \text{ Esborso Stato (ES)} = (Q_{1s} - Q_{1d}) * P_1 = A + B + C$$

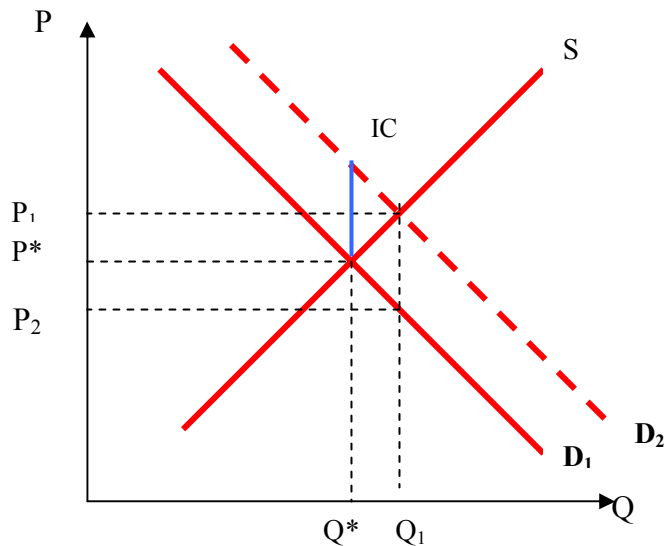
$$4) \text{ Perdita benessere (PB)} = BP - SC - ES = D + B + C - D - B - A - B - C = - (A + B)$$

Il beneficio del produttore è maggiore dell'esborso dello stato se $D > A$. Ciò dipende dall'**elasticità della domanda**. Se $D > A$ significa che la domanda è rigida, cioè inferiore ad 1.

2) La politica del prezzo medio

La politica del prezzo medio invece parte dal presupposto che si lascia il mercato libero e alla fine della campagna di commercializzazione per ogni quantità venduta viene assegnata un'**indennità**

compensativa (IC), cioè un ammontare monetario per ogni quantità scambiata, ciò è percepito come una traslazione della curva di domanda da D_1 a D_2 .



La risposta dell'agricoltore è l'espansione dell'offerta con l'individuazione di un nuovo punto di equilibrio (P_1, Q_1).

Prezzo per il produttore = P_1

Prezzo per il consumatore = P_2

Quantità di equilibrio = Q_1

L'indennità si distribuisce tra produttore e consumatore.

Quale parte andrà al consumatore e quale al produttore?

A tal proposito dobbiamo guardare l'**elasticità della domanda e dell'offerta**: più è elastica l'offerta, o più è rigida la domanda, e più il beneficio andrà al consumatore; invece più è rigida l'offerta, o più è elastica la domanda, e più il beneficio va al produttore.

Con la politica dell'indennità compensativa non viene frenato il **consumo**, l'onere di questa politica grava sul **contribuente** e non sul **consumatore**, mentre il beneficio si ripartisce tra produttore e consumatore.

Esercizio

Supponiamo di operare sul mercato del grano.

Siano le funzioni di domanda e di offerta pari a:

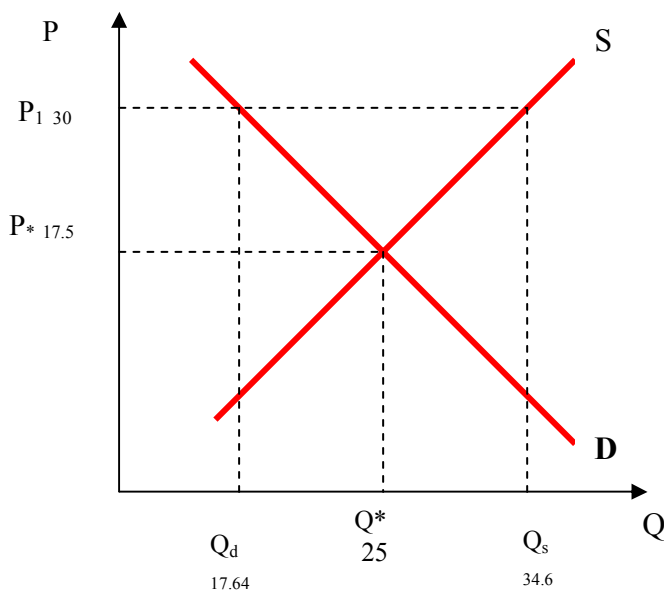
$$D(P) = 60 - 1.7 Q$$

$$O(P) = -15 + 1.3 Q$$

A) Supposto che il prezzo minimo sia pari a 30 ($P_m=30$).

B) Supposto che ci sia un'indennità compensativa pari a 10.

Valutare nei due casi distinti quali sono gli **effetti sull'equilibrio del mercato** per **produttori, consumatori, Stato**.



1) POLITICA DEL PREZZO MINIMO

1) Calcolo P^* e Q^* , cioè il prezzo e la quantità di equilibrio:

$$D = S \quad \text{cioè} \quad 60 - 1.7 Q = -15 + 1.3 Q \quad 3Q = 75 \quad Q^* = 25 \quad P^* = 17.5$$

2) Calcolo la quantità domandata e la quantità offerta per un $P=30$:

$$Q_d = 30 = 60 - 1.7 Q$$

$$Q_s = 30 = -15 + 1.3 Q = P_m$$

$$Q_d = (60-30)/1.7 = 17,64$$

$$Q_s = (30+15)/1,3 = 34,6$$

1) EFFETTI PER IL CONSUMATORE

$$\text{Spesa iniziale} \quad P^*Q^* = 25*17.5 = 437.5$$

$$\text{Spesa finale} \quad P_m*Q_d = 30*17.65 = 528$$

Variazione spesa consumatori 90.5 (perdita)

$$\text{Surplus iniziale:} \quad [(60 - 17,5) * 25] / 2 = 531,25$$

$$\text{Surplus finale:} \quad [(60-30) * 17,65] / 2 = 264,75$$

$$\text{Perdita} = 266,50$$

2) EFFETTI PER IL PRODUTTORE

$$\text{Ricavo iniziale} \quad P^*Q^* = 25*17.5 = 437.5$$

$$\text{Ricavo finale} \quad P_m*Q_s = 30*34.6 = 1.038$$

Variazione ricavo finale = 600.5 (benessere)

$$\text{Surplus iniziale :} \quad \{[17,5 - (-15)] * 25\} / 2 = 406,25$$

$$\text{Surplus finale :} \quad \{[30 - (-15)] * 34,62\} / 2 = 778,95$$

$$\text{Guadagno} = 372,70$$

$$3) \text{ EFFETTI PER LO STATO} \quad P_m*(Q_s-Q_d) = 30*(34.6-17.64) = 30*16,97 = 509,1 \text{ (esborso)}$$

4) VARIAZIONE BENESSERE

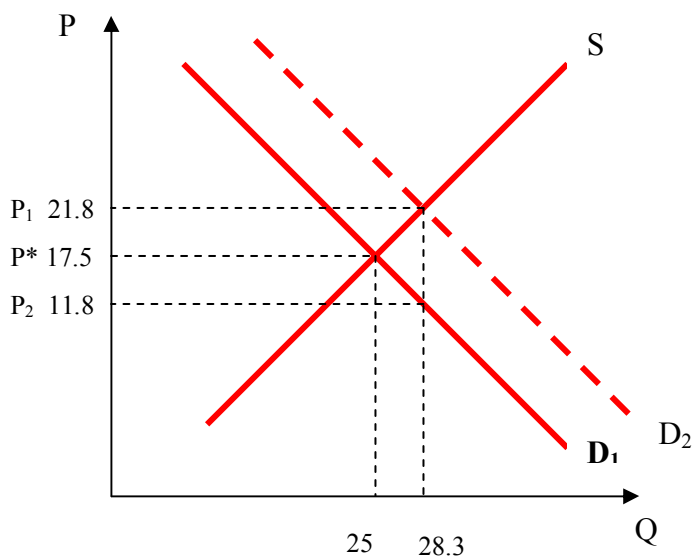
$$\text{Surplus produttore} + \text{Surplus Consumatore} + \text{Esborso Stato} = 372,7 - 266,5 - 509,1 = - 402,9$$

2) POLITICA DEL PREZZO MEDIO

$$D(P) = 60 - 1,7 Q$$

$$O(P) = -15 + 1,3 Q$$

Indennità compensativa unitaria pari a 10.



Può essere rappresentata da uno spostamento verso l'alto della legge di domanda.

$$D(P) = 60 - 1,7 Q + 10$$

$$D = S \Rightarrow 60 - 1,7 Q + 10 = -15 + 1,3 Q$$

$$Q = 28,3 \quad P = 21,8 \text{ prezzo produttori} \quad P = 11,8 \text{ prezzo consumatori}$$

Effetti

- 1) Aumento della quantità di equilibrio $28,3 - 25 = 3,3$
- 2) Prezzo più elevato per i produttori $21,8 - 17,5 = 4,3$
- 3) Prezzo meno elevato per i consumatori $17,5 - 11,8 = 5,7$
- 4) La ripartizione del beneficio è a vantaggio dei consumatori, significa che la domanda è più rigida dell'offerta.

In termini di surplus:

$$1) \text{ Aumento surplus consumatore (SC)} = [(Q_{d1} + Q^*) * (P^* - P_2)] / 2 = 152$$

$$2) \text{ Aumento surplus produttore (BP)} = [(Q_{s1} + Q^*) * (P_1 - P^*)] / 2 = 114,6$$

$$3) \text{ Esborso Stato (ES)} = Q_1 * 10 = 283$$

2.4 Controllo sulla produzione

Il controllo sulla produzione può essere compiuto attraverso il **controllo dell'offerta**, o dei **fattori di produzione**.

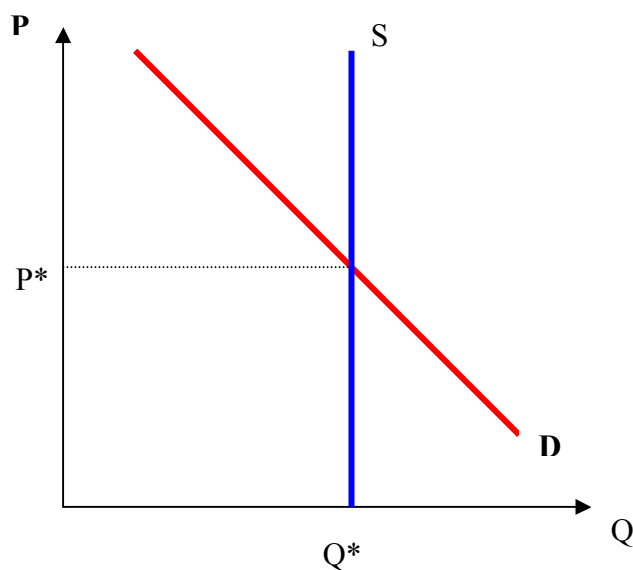
Il controllo dell'offerta si può esplicitare attraverso l'apposizione di **(A) quote di produzione**.

Il controllo dei fattori di produzione può essere compiuto attraverso il **(B) ritiro della terra dalla produzione** (politica del **set-aside**).

A) Quote di produzione.

Con la politica delle quote di produzione si stabilisce di non produrre oltre una certa quantità Q^* , quindi in questo caso il prezzo è determinato dalla domanda.

Esempi sono le quote dello zucchero introdotte nel 1979, le quote del latte del 1984 e quelle del tabacco del 1992.

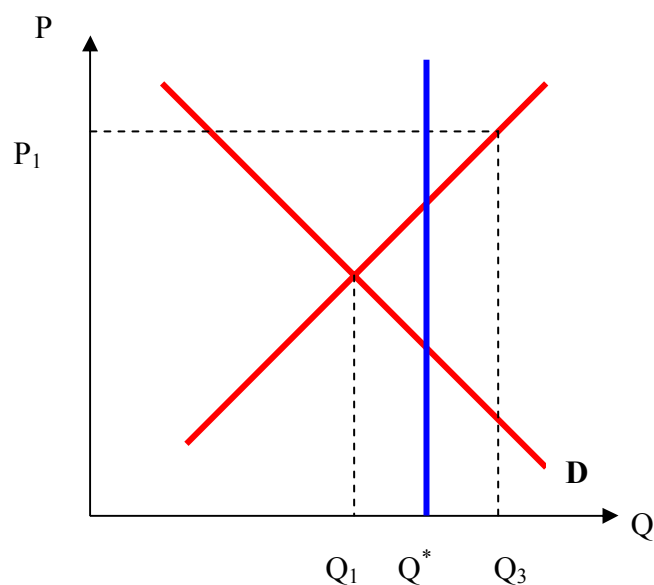


Le quote di produzione prevedono la fissazione di una **quantità massima garantita** per ogni singolo produttore e l'applicazione di **penalità nel caso di esubero**.

Le quote assumono un valore, che può essere espresso dalla capitalizzazione dei profitti attesi, perché chi non ha la quota ma vuole produrre sarà disposto ad acquistarla.

Si crea quindi il problema di stabilire le regole del **mercato delle quote**.

Nel caso del mercato del latte si avevano già prezzi garantiti, con la quota a livello Q^* la perdita per il produttore è pari a $(Q_3 - Q^*) \cdot P_1$.



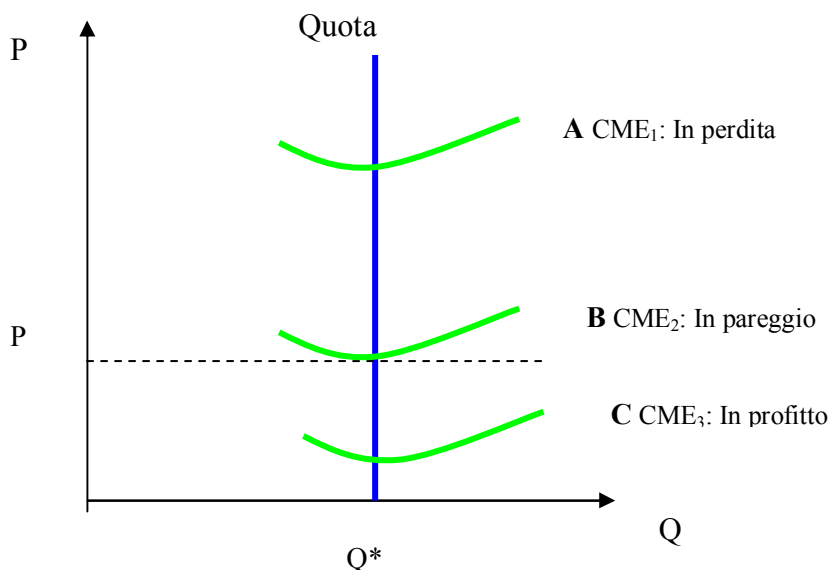
Uno degli effetti della apposizione delle quote è l'irrigidimento della struttura del comparto e le difficoltà della sua evoluzione verso una maggiore efficienza.

Se pongo una quota pari a Q^* e suppongo che le aziende si trovino nella situazione sintetizzata dalle curve di costo medio, fissato il prezzo pari a P , l'azienda A non può continuare a produrre, ma deve acquistare, o cedere la propria quota.

Fissata la quota, viene fissata la **produzione vendibile** ($PLV = P \cdot Q$), nonché la posizione dell'azienda rispetto alle **funzione di costo**.

Così, le aziende in cui il costo marginale supera il prezzo risultano in perdita. Il ritorno all'equilibrio implica la compravendita delle quote aziendali, attraverso cui è resa possibile la ristrutturazione del comparto.

Il regime delle quote latte in Italia è intervenuto in una situazione caratterizzata da piccole aziende. La possibilità di miglioramento del settore implica la compravendita di quote fino al raggiungimento di dimensioni delle aziende compatibile con l'equilibrio economico.



B) Politica del set-aside

Con la politica del set-aside si limita il fattore produttivo terra, attraverso il suo ritiro dalla produzione. Le terre vengono messe a riposo, ricevendo un **sussidio**. Gli effetti del set-aside risultano funzione della quantità e qualità della terra ritirata, nonché del periodo di riposo.

Le terre vengono messe a riposo per un duplice obiettivo: ridurre la produzione e l'inquinamento.

Esercizio

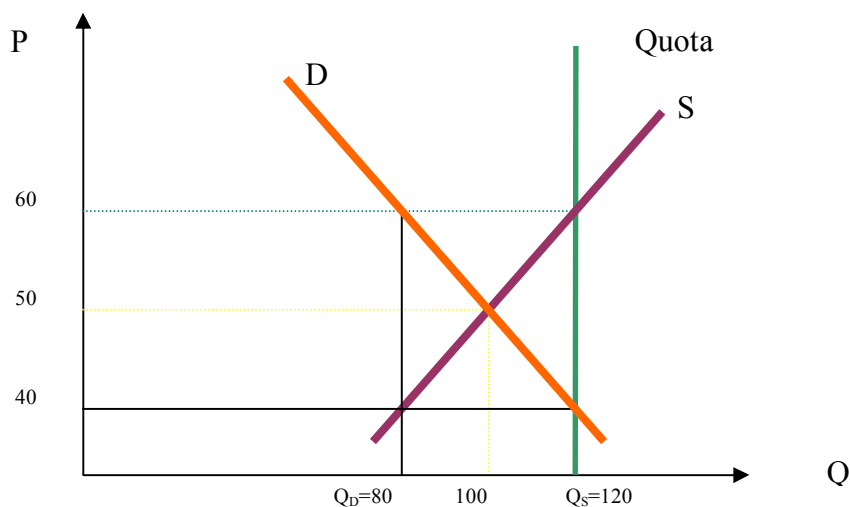
Il mercato del latte presenta le caratteristiche elencate nella tabella.

L'Unione Europea pone una quota di 120 milioni di quintali e mantiene il prezzo minimo garantito (P_G) in corrispondenza della quota.

Quali sono gli effetti per i produttori, i consumatori e lo Stato?

Mercato del latte.

Euro/Q.le	Q_D	Q_S
70	60	140
65	70	130
60	80	120
55	90	110
50	100	100
45	110	90
40	120	80
35	130	70
30	140	60



$$\begin{aligned}
 D(P) &= +100 - \frac{1}{2} Q \rightarrow Q = 100 \\
 S(P) &= \frac{1}{2} Q \rightarrow P = 50
 \end{aligned}
 \left. \vphantom{\begin{aligned} D(P) &= +100 - \frac{1}{2} Q \\ S(P) &= \frac{1}{2} Q \end{aligned}} \right\} \text{Equilibrio senza quota}$$

QUOTA = 120 Prezzo garantito (P_G) = 60

$$\begin{aligned}
 D(60) &\rightarrow Q_d = 80 \\
 S(60) &\rightarrow Q_s = 120
 \end{aligned}$$

- 1) Ricavo produttore: $P_G * Q_s = 60 * 120 = 7.200$
- 2) Spesa consumatore: $P_G * Q_d = 60 * 80 = 4.800$
- 3) Esborso Stato: $(Q_s - Q_d) * P_G = (120 - 80) * 60 = 2.400$

EFFETTO PER IL CONSUMATORE

$$\begin{aligned}
 \text{Spesa in € prima} &\rightarrow 50 * 100 = 5.000 \\
 \text{Spesa in € dopo} &\rightarrow 60 * 80 = 4.800
 \end{aligned}
 \left. \vphantom{\begin{aligned} \text{Spesa in € prima} &\rightarrow 50 * 100 = 5.000 \\ \text{Spesa in € dopo} &\rightarrow 60 * 80 = 4.800 \end{aligned}} \right\} \text{Riduzione consumo}$$

EFFETTO PER IL PRODUTTORE

Ricavo prima $\rightarrow 50 * 100 = 5000$

Ricavo dopo $\rightarrow 60 * 120 = 7200$

} Aumento ricavo

EFFETTO PER LO STATO: ritira dal mercato l'eccedenza pari a $Q_s - Q_D = (120 - 80) = 40$

2.4.1 L'esperienza delle quote latte nell'Unione Europea

I prezzi garantiti avevano portato a eccedenze strutturali nel mercato del latte.

PROVVEDIMENTI INTRAPRESI

1. Abbattimento vacche da latte (4 milioni di capi), diminuzione fattore di produzione.
2. Misure di corresponsabilità: prelievi % del prezzo garantito (di intervento) del latte.
3. Limite di garanzia: il prezzo è garantito fino a una certa quantità di produzione.
4. Quote di produzione (Reg. 856/84, Organizzazione Comune del mercato lattiero-caseario).

Contempera due esigenze $\rightarrow$ controllo dell'offerta (S)

$\rightarrow$ garanzia del prezzo di sostegno (P_G).

La legislazione sulle quote latte costituisce un'insieme articolato di norme. Consideriamo alcuni aspetti più importanti.

QUOTA LATTE $\rightarrow$ QUANTITATIVO GLOBALE GARANTITO stabilito dall'Unione Europea.
 $\rightarrow$ QUANTITATIVO DI RIFERIMENTO NAZIONALE, stabilito per singolo Stato.
 $\rightarrow$ QUANTITATIVO DI RIFERIMENTO INDIVIDUALE, per il singolo allevatore.

La quota latte è collegata al volume commercializzato di latte, o equivalente latte, in un anno di riferimento. Il quantitativo globale garantito (QGG), al quale si assicura il prezzo, è stabilito a livello comunitario. I quantitativi di riferimento individuali sono stati consolidati nella campagna 1992/93, con Reg. 3950/92, nuova disciplina del settore.

Le quote si dividono in:

- 1) **QUOTA CONSEGNE**: latte che viene consegnato alle imprese di trasformazione;
- 2) **VENDITE DIRETTE**: si dà la facoltà all'agricoltore di vendere direttamente il latte ai consumatori.

SANZIONE: chi supera la quota deve pagare una **penalità sulla quota eccedente** pari al **115% del prezzo garantito**.

Ci può essere **COMPENSAZIONE** tra produttori che stanno sotto e sopra la quota. Chi ha prodotto di più può compensare con chi ha prodotto di meno.

Fattore correttivo della quantità prodotta = **MATERIA GRASSA**.

Se il tenore effettivo di materia grassa contenuta nel latte è superiore al tenore rappresentativo, rilevato nel corso della campagna, la differenza viene moltiplicata per la produzione effettiva e aggiunta ad essa.

Spiegazione di ciò: uno dei parametri della qualità del latte è il GRASSO. Tuttavia, a livello comunitario le eccedenze sono rappresentate soprattutto da burro, per scoraggiare la produzione di eccedenze si penalizza chi ha un latte troppo grasso. Quindi, da un lato il grasso è indice di bontà del latte, dall'altro però viene penalizzato.

Esempio di multa per sforamento di quota:

QUOTA 10 q.li

PRODUZIONE 10 q.li

MATERIA GRASSA 4%

TENORE RAPPRESENTATIVO 3% differenza: $4 - 3 = 1\%$

$10 \text{ q.li} * 1\% = 10 \text{ Kg}$

$10 \text{ q.li} + 10 \text{ Kg} = \text{PRODUZIONE EFFETTIVA} = 10,1 \text{ q.li} > 10 \text{ q.li}$ **sui 10 Kg pago una penalità.**

Il Prezzo indicativo del latte = 0,4 €/Kg, la Penalità = 115% del prezzo indicativo.

$(0,4 * 1,15) * 10 = 4,6 \text{ €}$ Devo pagare alla Comunità una multa di 4,6 euro.

MOBILITA' DELLA QUOTA:

→ **Interna**

→ **Esterna**

a) Interna: il passaggio dalle consegne alle vendite dirette.

b) Esterna: tramite trasferimento della quota per:

1) COMPRAVENDITA

2) AFFITTO

La quota può essere trasferita senza trasferimento dell'azienda → le quote sono separate dall'azienda.

VINCOLI → quote acquistate + quote che avevo < **30 Ton/Ha**. Ciò per evitare una eccessiva intensificazione produttiva e gli allevamenti senza terra.

→ il trasferimento può avvenire solo all'interno della medesima circoscrizione amministrativa (regione) e di ambiti territoriali omogenei (montagna, collina, pianura).

L'affitto può essere solo temporaneo.

ZONE MONTANE

Fanno eccezione le zone montane più deboli. Esse possono acquisire quote da altre zone, ma non cederle ad altre zone.

La normativa nazionale sulle quote si basa sulla legge 468/92, che ha determinato l'applicazione del regime in Italia dalla campagna 1993/94.

A partire dal 1° aprile 2008, il Quantitativo Globale Garantito è aumentato di 2,84 milioni di tonnellate, ripartito in egual misura tra tutti e 27 gli Stati membri.

Nell'ambito della riforma della PAC del 2003, si sono portate una serie di modifiche al regime che disciplina il mercato dei prodotti lattiero-caseari. Si è proceduto alla riduzione dei prezzi di intervento del burro e del latte e si è deciso di porre termine al regime delle quote nel 2015.

A livello di Unione Europea la quota latte complessiva è di 137 milioni di tonnellate, la Germania possiede 28,847 mil. di ton. (21,1%), la Francia 25,091 (18,3%), l'Inghilterra 15,125 (11%), mentre l'Italia ha una quota pari a 10,74 mil. di ton. (7,8%), che rappresenta circa la metà del proprio consumo totale di latte.

2.4.2 Come si pagano i prodotti agricoli?

Per la maggior parte dei prodotti agricoli il pagamento avviene in base alla qualità del prodotto. La determinazione del prezzo del prodotto agricolo è a volte molto complicata e dà l'esempio di come l'operare in agricoltura richiede una specifica ed approfondita preparazione professionale.

I prodotti più comuni che vengono pagati a qualità sono l'uva, la barbabietola da zucchero, il latte, le olive, ma anche i cereali, il mais, il grano e il riso.

Ogni prodotto presenta delle specificità in quanto alla determinazione del prezzo. Inoltre, per alcuni prodotti, vi è ancora un'ampia discussione circa i parametri da impiegare e i metodi di determinazione del prezzo.

Il pagamento del latte a qualità

Vediamo l'esempio del pagamento del latte in base alla qualità per una reale latteria sociale.

Parametri da valutare

Grasso:	± 0,3% del prezzo medio per ogni linea decimale superiore o inferiore alla media.
Proteine:	± 2,5% del prezzo medio per ogni linea decimale superiore o inferiore alla media.
Conta leucocitaria:	da 0 a 100.000 cellule/ml + 3% del prezzo medio. 100.000-2 milioni + 4% -0,014% ogni 1.000 cellule/ml. Oltre 2 milioni penalità calcolata su 2 milioni di cellule.
Carica batterica:	da 0 a 2 milioni + 1,5% - 0,015% ogni 1.000 germi/ml. Oltre 2 milioni penalità calcolata sui 2 milioni.
Residuo secco magro:	per valori inferiori 8,5% penalità 1% del prezzo medio.
Latte Biologico:	+ 21,5% del prezzo medio.
Latte di alta qualità (D.M. 185/91):	+ 1,5% del prezzo medio.
Aziende aderenti alla filiera:	+ 1% del prezzo medio.
ISO 9000:	+ 3% del prezzo medio.

Esempio di pagamento del latte per due aziende agricole che producono 100 hl di latte al mese: “La ciliegina” e “Peracotta”. La prima si è convertita al biologico, è attenta ai rapporti con gli altri soggetti della filiera e alle norme di certificazione.

Pagamento latte a qualità				
	Valori		Premi/penalità	
	La ciliegina	Peracotta	La ciliegina	Peracotta
Grasso	3,8	3,5	0,036	
Proteine	3,4	3	0,04	
Carica L.	90.000	1.000.000	0,012	-0,04
Carica B.	100.000	1.000.000		-0,054
Residuo secco	8,6	8		-0,004
Biologico	Sì	no	0,086	
Alta qualità	Sì	no	0,006	
Filiera	Sì	no	0,004	
ISO	Sì	no	0,012	
Totale premio/penalità per litro (euro)			0,196	-0,098
Prezzo percepito per litro (euro)			0,596	0,302
Valore Produzione venduta (100 hl), euro:			5.960	3.020

2.5 Le politiche di mercato: l'integrazione diretta del reddito

L'integrazione del prezzo modifica i parametri di mercato (P, Q), per ovviare a questo possiamo concedere un'integrazione diretta del reddito.

Integrazione $\rightarrow \Delta = (Y \text{ non agricolo} - Y \text{ agricolo})$

Le nuove misure di politica agraria sono sempre più orientate ad integrare il reddito, piuttosto che influenzare le quantità prodotte, in modo da essere neutrali rispetto al mercato.

Ciò consente una maggior capacità di contrattazione in sede internazionale, con misure più accettate.

2.6 Le politiche di mercato: riduzione dei costi di produzione

$$Y = R - C$$

Per modificare il reddito possiamo agire dalla parte dei ricavi o dei costi. Il reddito aumenta se aumenta R o diminuisce C.

Quali costi diminuire?

1. Riduzione del prezzo dei **fattori di produzione**: mezzi tecnici, carburante agricolo (esente dalle tasse), credito agevolato, ecc.;
2. Riduzione del **costo del lavoro**: attraverso i contributi agricoli (previdenziali, assistenziali) e l'assicurazione obbligatoria infortuni.
3. **Aspetto fiscale**, le imposte in agricoltura si basano sul **reddito figurativo**, il reddito è desunto dalle tabelle d'estimo catastale (reddito fondiario), è questo che va a formare la base imponibile.

Reddito fondiario:

→ **reddito dominicale**, di pertinenza della proprietà (dominus)

→ **reddito agrario**, di chi lavora la terra

→ **IVA** in agricoltura

Regime IVA normale (o ordinario): per le imprese agricole con volume d'affari superiore a 20.658,28 Euro, il calcolo dell'IVA da versare, come per le imprese commerciali, è fatto detraendo l'IVA sugli acquisti dall'IVA sulle vendite. Tutte le imprese possono optare per questo regime, indipendentemente dal loro volume d'affari, l'opzione dura almeno un triennio (d.l. 35, 14 marzo 2005).

Regime IVA speciale: l'IVA sulle vendite è calcolata applicando le aliquote ordinarie previste in funzione del tipo di prodotto, l'IVA sugli acquisti è determinata applicando apposite percentuali di compensazione (quindi non si detrae l'IVA effettivamente pagata con gli acquisti). L'IVA dovuta è calcolata per differenza.

Regime IVA di esonero: può essere applicato ai produttori agricoli che nell'anno solare precedente hanno realizzato un volume d'affari non superiore a 7.000 euro.

Altri esempi di agevolazione in agricoltura

Vi è un coacervo di interventi tesi ad agevolare il settore agricolo dal lato dei costi.

Esempi: Credito d'imposta per alcune imprese (biologiche, delle produzioni d'origine), Fondo per l'imprenditoria giovanile, agevolazioni per le imprese che producono biocombustibile e bioenergie, per la tracciabilità dei prodotti, per lo sviluppo della piccola proprietà coltivatrice (mutui ventennali con pagamento interessi a carico dello Stato). Si potrebbe coniare un detto in agricoltura: non si muove foglia che PAC (Politica Agricola Comunitaria) non voglia. Cioè per qualsiasi accadimento aziendale è previsto uno specifico intervento di politica agraria.

2.7 Effetti di una politica di prezzi interni maggiori dei prezzi internazionali

In genere, le politiche agricole di prezzo comportano un regime di prezzi di mercato superiore ai prezzi di equilibrio, ciò per impedire che il reddito agricolo diminuisca per effetto del progresso tecnologico.

Questo significa trasferire reddito al settore agricolo svantaggiato dai meccanismi del mercato. Quindi una politica di prezzi garantiti premia il settore agricolo, ma svantaggia i consumatori, trasferendo i suoi effetti sugli altri comparti dell'economia. Tra i consumatori chi paga maggiormente l'incremento dei prezzi? Evidentemente i consumatori più poveri, per effetto della loro maggior propensione al consumo di beni alimentari.

Inoltre, un regime di prezzi elevati nel settore agricolo produce inflazione, ciò tende a propagare i suoi effetti sugli altri settori economici. L'inflazione può essere da domanda, o da costi.

Ad esempio, se il prezzo del mais aumenta del 20%, ciò induce un incremento della domanda di prodotti competitivi (sostituti) [inflazione da domanda], ma incentiva anche l'aumento delle produzioni con maggior impiego dei fattori di produzione [inflazione da costi]. Ciò dipende dall'elasticità incrociata del prezzo del mais rispetto al prezzo dei fattori e dei prodotti.

Di fatto, nel lungo periodo le politiche di prezzo divengono politiche strutturali, poiché hanno un impatto decisivo sulle strutture agricole. Ad esempio, l'incremento del premio per la produzione di soia induce la conversione alla sua produzione, con i conseguenti investimenti aziendali e la

modifica delle strutture. Risulta così che una efficace politica strutturale è proprio quella dei prezzi garantiti.

Tuttavia, le politiche di prezzo hanno effetti sul reddito solo nel breve periodo, nel lungo periodo, infatti, prevalgono le leggi della domanda e dell'offerta, alle quali anche gli agricoltori debbono adeguarsi.

Inoltre, le politiche di prezzo tendono a trasferire i propri vantaggi ai settori collegati all'agricoltura, in particolare, alle imprese dei fattori di produzione, incentivando la produzione di nuove tecnologie. Politiche di prezzi elevate divengono così lo stimolo all'innovazione tecnologica per i settori collegati all'agricoltura.

2.7.1 L'elasticità

Un concetto base per la comprensione e lo studio dei meccanismi di trasferimento degli effetti della politica dei prezzi sui settori economici è dato dall'**elasticità**. Il suo studio permette di comprendere la struttura e l'evoluzione dei consumi.

L'elasticità può essere al **reddito**, o al **prezzo**.

ELASTICITA' AL REDDITO

In generale, l'**elasticità al reddito** è data dal **rapporto tra la variazione relativa della quantità domandata rispetto alla variazione relativa del reddito**, cioè $\% \Delta Q / \% \Delta Y$.

Per quanto attiene ai prodotti agroalimentari, essa è strettamente collegata alla **legge di Engel**: all'aumentare del reddito, la spesa per i consumi alimentari aumenta, ma diminuisce il suo peso relativo rispetto al reddito, aumenta cioè meno che proporzionalmente dell'incremento del reddito. Questo significa che diminuisce la quota di spesa per consumi alimentari sulla spesa totale.

L'elasticità al reddito permette di distinguere i prodotti in **beni di lusso, o superiori**, con elasticità superiore ad uno; se è inferiore ad uno, ma maggiore di zero identifichiamo i **beni necessari** e se è minore di zero i beni si dicono **inferiori**. Presi nel complesso, i prodotti alimentari sono un tipico esempio di beni necessari.

$$\text{ELASTICITA' AL REDDITO} = E(y) = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta Y}{Y}} = \frac{\text{variazione \% quantit\`a}}{\text{variazione \% reddito}}$$

$$\begin{aligned} E(y) > 1 & \quad \text{beni superiori o di lusso} \\ 0 < E(y) < 1 & \quad \text{beni necessari} \\ E(y) < 0 & \quad \text{beni inferiori} \end{aligned}$$

ELASTICITA' AL PREZZO

L'**elasticità al prezzo** è la **variazione relativa della quantità domandata rispetto alla variazione relativa del prezzo**, espressa come $\% \Delta Q / \% \Delta P$.

Essa può essere **diretta, o incrociata**.

L'**elasticità diretta** è la variazione relativa della quantità di un bene rispetto alla variazione del prezzo di quel bene, cioè $\% \Delta Q_i / \% \Delta P_i$. L'elasticità diretta è per definizione negativa.

L'**elasticità indiretta, o incrociata**, è la variazione relativa della quantità di un bene rispetto alla variazione del prezzo di un altro bene, cioè $\% \Delta Q_i / \% \Delta P_j$.

I **beni sostituti** presentano **elasticità positiva**, cioè maggiore di zero. Infatti se aumenta il prezzo di un bene, aumenta la quantità domandata dell'altro bene.

I **beni complementari** presentano **elasticità negativa**, infatti se aumenta il prezzo di un bene, diminuisce la quantità domandata dell'altro.

L'elasticità al prezzo si dice **forte, o debole** a seconda sia in valore assoluto superiore o inferiore all'unità. Si parla anche di elasticità al prezzo **compensata, o non compensata** a seconda che sia considerato l'effetto reddito, o meno. I valori assunti dall'elasticità vengono stimati attraverso l'impiego di specifici, quanto sofisticati, modelli di domanda.

$$1) \text{ ELASTICITA' AL PREZZO DIRETTA} = E_{ii} = \frac{\frac{\Delta Q_i}{Q_i}}{\frac{\Delta P_i}{P_i}} = \frac{\text{variazione \% quantit\`a}}{\text{variazione \% prezzo i}}$$

Domanda perfettamente rigida:	$E_{ii} = 0$	quantità domandata fissa (curva verticale)
Domanda anelastica:	$0 > E_{ii} > -1$	l'aumento del prezzo fa aumentare la spesa
Domanda a elasticità unitaria	$E_{ii} = -1$	la variazione del prezzo non ha effetto sulla spesa
Domanda elastica	$-1 > E_{ii} > -\text{infin.}$	l'aumento del prezzo fa diminuire la spesa
Domanda perfettamente elastica	$E_{ii} = -\text{infin.}$	l'aumento del prezzo azzerà la domanda

2) ELASTICITA' AL PREZZO INDIRETTA, O INCROCIATA

$$E_{ij} = \frac{\frac{\Delta Q_i}{Q_i}}{\frac{\Delta P_j}{P_j}} = \frac{\text{variazione \% quantit\`a}}{\text{variazione \% prezzo j}}$$

POSITIVA:	$E_{ij} > 0$	beni sostituti: la domanda di A aumenta all'aumento del prezzo del bene B
NEGATIVA	$E_{ij} < 0$	beni complementari: la domanda di A diminuisce all'aumento del P bene B

3) ELASTICITA' DELL'OFFERTA

Per misurare gli effetti delle variazioni dei prezzi sulle quantità offerte si utilizza l'**elasticità dell'offerta**, cioè la variazione relativa della quantità offerta rispetto alla variazione relativa del prezzo, espressa come $\% \Delta Q_s / \% \Delta P_s$.

$$E_s = \frac{\frac{\Delta Q_s}{Q_s}}{\frac{\Delta P_s}{P_s}} = \frac{\text{variazione \% quantit\`a offerta}}{\text{variazione \% prezzo}}$$

Offerta perfettamente rigida:	$E_s = 0$	il prezzo non ha effetto sulla quantità offerta (curva verticale)
Offerta normale	$0 < E_s < \text{infin.}$	la curva di offerta ha pendenza positiva
Offerta perfettamente elastica	$E_s = \text{infin.}$	una diminuzione del prezzo azzerà l'offerta

III

LA POLITICA AGRICOLA COMUNITARIA

Punti importanti:

- 1) Obiettivi e finalità della PAC, il Trattato di Roma del 1957.
- 2) La politica comune dei mercati e la politica delle strutture.
- 3) Lo strumento finanziario della PAC.
- 4) L'organizzazione comune dei mercati agricoli.
- 5) Il regime di scambio con i Paesi terzi.
- 6) Le misure di limitazione del sostegno dei prezzi.
- 7) La riforma della PAC del 1992 (Reg. 1765/92).
- 8) Le misure agro-ambientali.
- 9) La revisione di medio termine della PAC (Reg. 1782/03).
- 10) Il II° pilastro della PAC: la politica delle strutture.
- 11) Il Programma di Sviluppo Rurale del Veneto 2007-2013.

3.1 Nascita e sviluppo della Politica Agricola Comunitaria

L'intervento in campo agricolo a livello comunitario prende l'avvio alla fine degli anni '50, con una situazione dell'agricoltura in Europa e, soprattutto, in Italia molto arretrata.

Il trattato di Roma (1957) persegue una politica comune anche in campo agricolo. La politica agricola ha costituito e costituisce il principale settore di intervento a livello comunitario.

Gli articoli del trattato che più direttamente riguardano l'agricoltura sono gli artt. 38-47.

In particolare, l'Art. 38 afferma che "il mercato comune comprende l'agricoltura e il commercio dei prodotti agricoli. Per prodotti agricoli si intendono i prodotti del suolo, dell'allevamento e della pesca, come pure i prodotti di prima trasformazione che sono in diretta connessione con tali prodotti."

L'Art. 39 esplicita le finalità della politica agricola comune (PAC):

1. Incrementare la produttività attraverso un miglioramento tecnologico e un migliore impiego dei fattori di produzione, in particolare della mano d'opera.

2. Assicurare un tenore di vita equo alla popolazione agricola, soprattutto attraverso il miglioramento del reddito individuale dei lavoratori agricoli.
3. Rendere stabili i mercati agricoli.
4. Garantire la sicurezza degli approvvigionamenti.
5. Assicurare prezzi ragionevoli ai consumatori.

3.2 La politica comune dei mercati: il I° Pilastro della PAC

Principi fondamentali

1. Unicità del mercato.

Unificazione dei mercati e del prezzo, con libera circolazione dei prodotti agricoli.

2. Preferenza comunitaria negli scambi commerciali con i Paesi terzi.

Si consumano prima i prodotti comunitari e poi quelli di altri Paesi. Questo implica delle barriere all'entrata nella Comunità.

3. Solidarietà finanziaria tra gli Stati membri.

Tutti i Paesi concorrono al pagamento della spesa per la politica agricola comune.

4. Della corresponsabilità (o dei limiti di garanzia).

In caso di eccedenza produttiva i produttori partecipano al pagamento degli oneri derivanti dagli eccessi produttivi. La garanzia di prezzo è subordinata al rispetto di vincoli produttivi (aggiunto successivamente).

Strumento finanziario della PAC: il FEOGA

Per attuare la politica agricola comunitaria, che comprende la **politica dei mercati (I° Pilastro)** e la **politica delle strutture agricole (II° Pilastro)**, è stato individuato il **Fondo europeo di orientamento e garanzia (FEOGA)**.

Questo fondo si compone di due sezioni:

1. **Sezione garanzia** : provvede al finanziamento delle spese derivanti dalla politica comune dei prezzi e mercati agricoli.

A. Regolamentazione mercati, ritiri, stoccaggi, premi.

B. Restituzioni all'esportazione verso i Paesi terzi.

2. **Sezione orientamento** : partecipa al finanziamento della politica comunitaria a favore delle strutture agrarie.

3.2.1 Modalità di funzionamento dell'Organizzazione Comune di Mercato

1. Fissazione di un **sistema di prezzi** per ogni prodotto agricolo.

2. Previsione di un **regime di scambio** con i Paesi terzi.

3. Previsione di un **meccanismo di intervento** per gestire l'evoluzione del mercato.

1. Fissazione di un sistema di prezzi per ogni prodotto agricolo.

1) Prezzo indicativo/orientamento/obiettivo.

- Prezzo remunerativo per i produttori.

- Prezzo verso il quale dovrebbe orientarsi il mercato.

- Prezzo di opportunità politica.

2) Prezzo d'intervento.

Prezzo sotto cui scatta l'intervento degli organismi preposti (es. acquisto del prodotto). Di solito corrisponde ad una percentuale del prezzo indicativo (es. 80% del prezzo indicativo).

3) Prezzo minimo all'importazione/prezzo di entrata.

Prezzo al di sotto del quale i prodotti non possono essere importati. Sta sopra del prezzo di intervento.

Risulta pari al prezzo indicativo, detratte le spese di trasporto e commerciali del prodotto dal centro di importazione alla zona più deficitaria.

Vi possono essere:

- 4) **Aiuto al consumo:** dati all'industria di trasformazione per ogni unità venduta per incentivare i consumi (es. applicato sull'olio di oliva).
- 5) **Integrazione di prezzo alla produzione:** data al produttore ad incrementare il prezzo di vendita.

2. Il regime di scambio con i Paesi terzi.

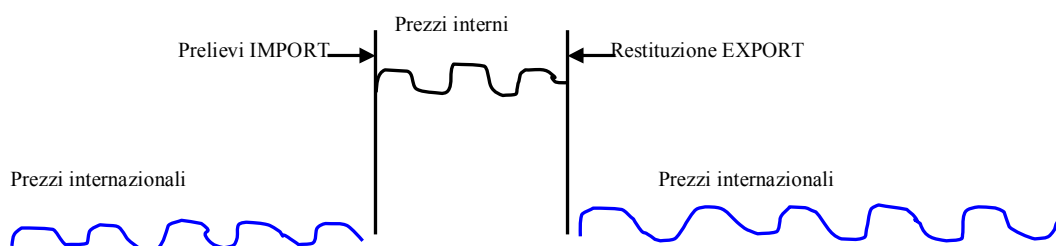
La PAC prevede che gli scambi con i Paesi terzi siano regolati da due strumenti essenziali:

1. **Prelievi all'importazione:** la loro finalità è di far raggiungere ai prodotti importati i livelli di prezzo del mercato interno, in modo da mantenere all'interno della Comunità prezzi relativamente stabili, non soggetti alle fluttuazioni del mercato mondiale.

Prelievi alle importazioni = prezzo di entrata – prezzo internazionale.

Prezzo interno = P internazionale + $\Delta (P_e - P_I)$

Il prelievo è un dazio di tipo mobile, usato per far raggiungere ai beni importati i prezzi interni.



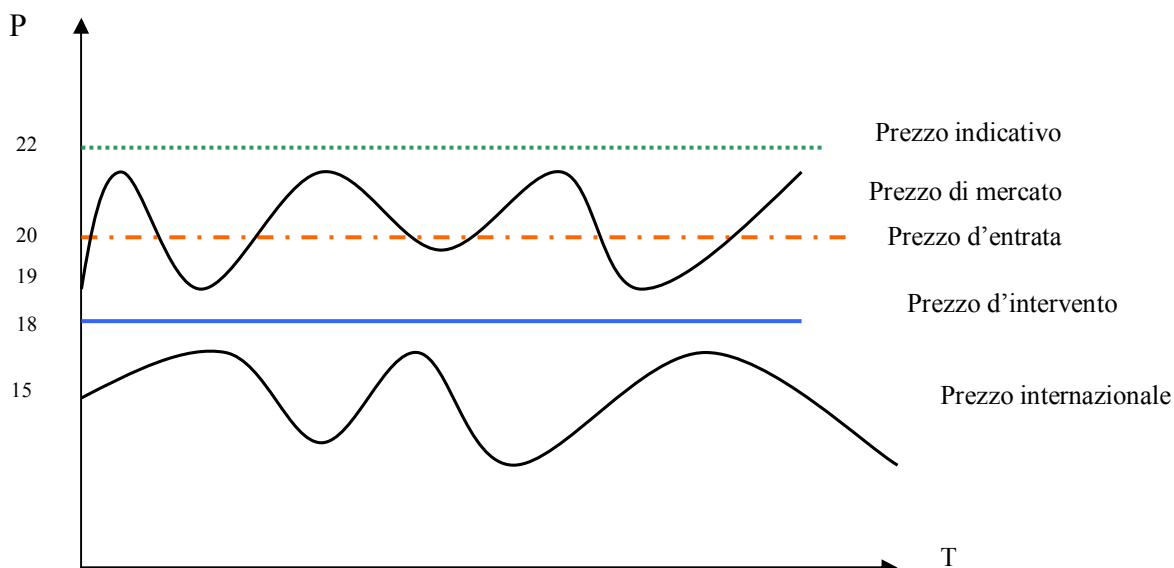
2. **Restituzioni all'esportazione:** consistono in sussidi dati agli esportatori per colmare la differenza tra i prezzi comunitari e quelli generalmente inferiori del mercato mondiale. Consistono in un'uscita per la Comunità. Rappresentano un sussidio all'esportazione di tipo mobile.

Restituzione all'esportazione = Prezzo mercato – Prezzo internaz. = $R = \Delta (P_m - P_I)$

La restituzione rappresenta una modalità di **dumping** (discriminazione di prezzo), quindi non è accettata in sede internazionale; inoltre, può essere fonte di frodi.

3.2.2 Il meccanismo di intervento dell'Organizzazione Comune di Mercato

I prezzi vengono stabiliti a inizio di campagna. L'esistenza di un sistema d'intervento presuppone la creazione di un organo ufficiale (ad. esempio in Italia l'A.G.E.A., Agenzia per le Erogazioni in Agricoltura) che operi sul mercato, secondo le modalità previste dagli appositi regolamenti comunitari.



Modalità di calcolo del prezzo d'entrata, del prelievo all'importazione, della restituzione all'esportazione: l'esempio del grano.

Prezzo indicativo = 22 euro/q.le

Spese di trasporto del prodotto dal porto di importazione (Rotterdam) alla zona più deficitaria (Duinsburg)
= 2 euro/q.le

Prezzo di entrata = $22 - 2 = 20$ euro/q.le

Prezzo internazionale = 15 euro/q.le

Prelievo all'importazione = $20 - 15 = 5$ euro/q.le

Restituzione all'esportazione = $19 - 15 = 4$ euro/q.le

Le Organizzazioni comuni di mercato (OCM), definite con decisioni comunitarie, disciplinano la produzione e gli scambi dei prodotti agricoli dell'Unione Europea.

I settori disciplinati dalle Organizzazioni comuni di mercato sono cereali, carni suine, uova, pollame, ortofrutticoli, banane, lino, prodotti lattiero-caseari, carni bovine, riso, grassi, olio di oliva, semi oleosi, zucchero, floricoltura, foraggi essiccati, tabacco, vino.

Le Organizzazioni comuni di mercato perseguono gli obiettivi della politica agricola comunitaria, in particolare la stabilità dei mercati, l'incremento della produttività dell'agricoltura, l'adeguamento dei redditi e del tenore di vita degli agricoltori.

La loro istituzione è prerogativa del Consiglio, su proposta della Commissione, previa consultazione del Parlamento.

Esse promuovono la costituzione delle Organizzazioni di produttori, affinché i produttori agricoli realizzino gli obiettivi della PAC.

Le profonde modificazioni intervenute nell'agricoltura comunitaria, anche effetto di un sistema dei prezzi relativamente elevato, nonché la conseguente espansione della produzione (es. la resa media è passata da 30/40 q.li di mais per ettaro, a oltre 100 q.li) hanno provocato il progressivo incremento delle risorse finanziarie impiegate per il sostegno dei prezzi, ed il sorgere di ingenti eccedenze di produzione, tanto da determinare la necessità di porre dei limiti alle misure di sostegno, con l'introduzione di un nuovo principio, della **corresponsabilità (o dei limiti di garanzia)**.

3.2.3 Misure di limitazione del sostegno dei prezzi

- **Misure di corresponsabilità:** prelievo sul prezzo di sostegno dei prodotti, introdotte per far partecipare gli agricoltori alle spese di smaltimento delle eccedenze (es. latte, zucchero, cereali).
- **Adozione di quote di produzione:** misura di controllo coercitivo dei mercati agricoli.
- **Stabilizzatori di bilancio:** riduzione automatica e progressiva del prezzo di intervento nel caso la produzione superi la quantità massima garantita, fissata dalla Comunità.
- **Politica del set-aside:** ritiro della produzione di tutta, o parte, della superficie agricola aziendale.

Esercizio

Problema delle eccedenze comunitarie di burro.

L'U.E. ha un prezzo minimo del burro di € 2/Kg, con un'eccedenza di 3 milioni di quintali che deve collocare sul mercato internazionale pagando la restituzione all'esportazione. Il mercato internazionale ha le seguenti caratteristiche:

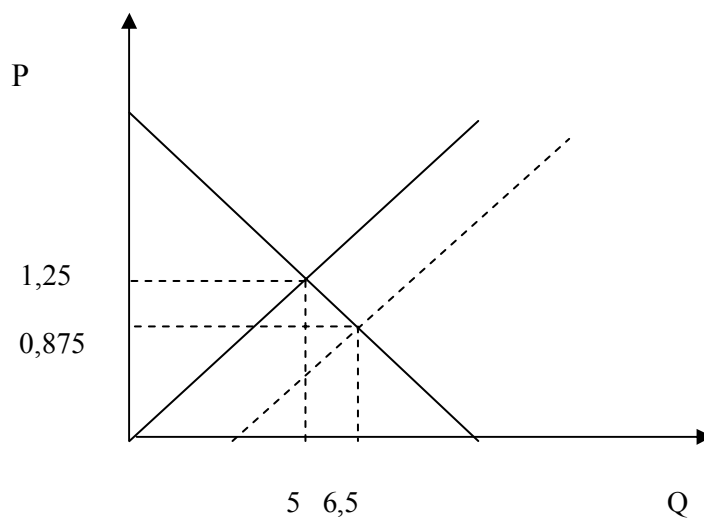
$$D = 10 - 4P$$

$$S = 4P$$

Determinare gli effetti del provvedimento dell'U.E. su:

- costo restituzioni;
- commercio internazionale in termini di P e Q;
- altri Paesi.

Mercato internazionale del burro



Equilibrio del mercato internazionale

$$D = S \quad = \quad 10 - 4P = 4P \quad \quad P_1 = 1,25 \quad \quad Q_1 = 5$$

La UE vende le eccedenze nel mercato $S' = 3 + 4P$

$$\text{Nuovo equilibrio:} \quad D = S_1' \quad = \quad 10 - 4P = 3 + 4P \quad \quad P_1' = 0,875 \quad \quad Q_1' = 6,5$$

La restituzione unitaria è pari a $P - P_1' = 2 - 0,875 = 1,125$

La restituzione totale è pari a $(1,125 \times 3 \text{ mil. di q.li}) = 337,5 \text{ mil. di euro}$

Totale esportazioni per i Paesi terzi $6,5 - 3 = 3,5$ mil. di q.li

$(3,5 \text{ mil. q.li} * 87,5) = 306,25$ mil. di euro, valore totale esportazioni terzi Paesi.

Le esportazioni dei Paesi terzi si contraggono sia in termini di quantità, di 1,5 milioni di q.li, che di valore, anche per la contrazione del prezzo, con una perdita complessiva di reddito pari a 318,75 mil. di euro.

3.3 La riforma della politica agricola comunitaria del 1992

Nel corso della sua applicazione, la PAC ha raggiunto importanti obiettivi, come lo stimolo al processo di integrazione europea, la specializzazione e concorrenza delle produzioni, lo sviluppo degli scambi agricoli comunitari (fino a superare il 50% della produzione), lo sviluppo della produzione fino all'autosufficienza, attraverso un incremento della produzione dell'1,5-2% annuo contro un incremento dei consumi dello 0,5% annuo, il passaggio da importatore a esportatore netto di prodotti agricoli, fino a divenire la maggiore area commerciale.

La politica agricola comunitaria ha portato ad un aumento dei prezzi interni, fino al doppio di quelli internazionali.

Prezzi agricoli nel 1992 (L/q.le).

	Grano	Mais
Chicago	18.700	11.800
Buenos Aires	16.200	15.700
Parigi	30.350	29.300
Bologna	32.000	28.600

Modifiche intervenute dall'entrata in vigore della PAC fino agli anni '90.

VARIABILI ENDOGENE

1. Esigenza di tutela dei consumatori, di sicurezza degli alimenti: normativa sulla qualità, sulle DOP, IGP, Attestazione di specificità, norme sull'agricoltura biologica.

2. Esigenza di tutela dell'ambiente e del paesaggio, l'agricoltura è fonte di inquinamento, si fa strada il concetto di sviluppo sostenibile: introduzione delle misure agroambientali.
3. Sorgere delle eccedenze strutturali (carne, burro, vino), queste assorbono la metà delle spese di bilancio.
4. Necessità di controllare il crescente bilancio agricolo che rappresenta gran parte del bilancio comunitario.
5. Volontà di sostenere il reddito degli agricoltori, che è sempre più basso degli altri settori.

VARIABILI ESOGENE

Il processo di liberalizzazione dei mercati, con gli accordi del WTO richiede di rivedere le misure di politica agraria. Vi è l'esigenza di pervenire ad una PAC accettata in sede internazionale.

Come si classificano le misure agricole in sede WTO: le 4 scatole

Verde: misure disaccoppiate dalle quantità prodotte, che non influenzano la quantità prodotta, quali quelle per lo sviluppo rurale, la ricerca e assistenza, accettate in sede WTO.

Rossa: barriere non tariffarie, che non si traducono in tariffe (dazi); misure proibite.

Gialla: politiche di sostegno dei prezzi, prezzi minimi, prezzi garantiti; devono essere ridotte, o tolte.

Blu: misure previste dall'UE e dagli USA, ammesse anche se potenzialmente vietabili, quali il Pagamento unico aziendale (UE), il Pagamento alle imprese (USA).

Questi motivi, agli inizi degli anni '90 hanno condotto alla riforma della PAC.

D'altro canto, il profilo dell'agricoltura si è modificato, anche a seguito dello spopolamento delle campagne e della trasformazione della società.

Così, mentre nel 1957 l'obiettivo primario era la difesa del reddito agricolo, nel 1990 si passa alla tutela dei consumatori, al miglior impiego delle risorse, alla salvaguardia dell'ambiente.

Inoltre, l'accentuata settorialità degli interessi agricoli, con la presenza di potenti lobbies, è causa di costose eccedenze strutturali. Infine, i problemi di bilancio conducono alla perdita della solidarietà finanziaria, rendendo necessario il controllo della spesa agricola.

La riforma della politica agricola comunitaria ha preso definitivamente avvio con il **regolamento n. 1765, del 1992**.

I settori interessati sono stati quello dei seminativi (cereali, escluso il riso), semi oleosi (soia, girasole) e piante proteiche (piselli, fave).

Il carattere innovativo della riforma si identifica nel fatto che i redditi degli agricoltori vengono sostenuti, anziché attraverso i prezzi istituzionali, attraverso un **aiuto diretto per ettaro**.

Una parte dei terreni agricoli devono essere messi obbligatoriamente e alternativamente a riposo (**set-aside obbligatorio**).

Sono state, inoltre, previste tre **misure di accompagnamento**:

Reg. 2078/92: Produzione compatibile con le esigenze di protezione dell'ambiente e cura dello spazio rurale (**misure agroambientali**).

Reg. 2079/92: Regime di prepensionamento agricolo, incentivi per la cessazione dell'attività agricola da parte degli agricoltori anziani allo scopo di stimolare l'imprenditoria giovanile.

Reg. 2080/92: Misure forestali in campo agricolo.

Esempio di formazione del reddito dell'azienda agricola prima e dopo la riforma

Prima della riforma

Prezzo medio del grano nell'UE: 31.000 L./q.le

Reddito dell'azienda: $31.000 * 50 \text{ q.li/ettaro} = 1.550.000 \text{ L.}$

Dopo della riforma

Prezzo medio: 22.000 L./q.le

$22.000 * 50 \text{ q.li/ettaro} = 1.100.000 + 450.000 = 1.550.000 \text{ L.}$

450.000 L. = **compensazione al reddito**

Compensazione = (Prezzo prima riforma – Prezzo dopo riforma) * resa =

$(31.000 - 22.000) * 50 \text{ q.li/ha} = 9.000 * 50 = 450.000 \text{ L.}$

E' il caso di sottolineare che qualora l'agricoltore aumenti la sua resa a 60 q.li/ha il suo reddito sarà pari a: $(22.000 * 60) + 450.000 = 1.770.000$. Tuttavia, se producesse di meno (es. 30 q.li/ha) il suo reddito sarà: $(22.000 * 30) + 450.000 = 1.100.000$.

Il fatto di poter contare su un importo fisso potrebbe indurre all'estensivazione produttiva, qualora il produttore ricerchi la massimizzazione del profitto unitario, o ad aumentare la resa, qualora ricerchi la massimizzazione del ricavo.

La compensazione viene fissata per **provincia e in base alle zone altimetriche** (pianura, collina, montagna) e corrisponde al minor reddito che ne deriva al produttore per effetto della diminuzione dei prezzi, calcolati secondo la resa media di quella zona.

3.4 La revisione di medio termine della PAC (Reg. n. 1782/03)

Il regolamento n. 1782, del 2003, modifica la PAC in relazione alle esigenze della globalizzazione. Termini chiave della riforma sono:

1. **DISACCOPPIAMENTO**
2. **MODULAZIONE,**
3. **CONDIZIONALITÀ**

1. **DISACCOPPIAMENTO**

L'elemento qualificante della riforma della PAC è rappresentato dal **disaccoppiamento**, che prevede la sostituzione di gran parte dei pagamenti e premi previsti dalle Organizzazioni comuni di mercato (OCM) con un aiuto aziendale unico. Tale aiuto viene definito “disaccoppiato”, in quanto i produttori non sono vincolati a seguire specifici indirizzi produttivi, ma hanno la possibilità di esercitare nelle loro aziende qualsiasi attività agricola. Il rischio del disaccoppiamento risiede nel fatto che gli agricoltori potrebbero anche non produrre, comportando quindi l'abbandono dell'agricoltura.

Il disaccoppiamento prevede un regime di pagamento unico (**Premio Unico Aziendale**), che riguarda i comparti: seminativi, leguminose, riso, sementi, carni bovine, lattiero-caseario.

Il **massimale complessivo** (per l'Italia 3.593 milioni di euro) viene diviso in **massimali settoriali** (es. seminativi, carne bovina, ecc.), a loro volta suddivisi in **massimali individuali**, riguardanti la singola azienda.

A) Importo di riferimento: media triennale degli aiuti (pagamenti) che un'azienda ha ricevuto dalla comunità nel **periodo di riferimento** (anni 2000, 2001 e 2002).

B) Diritto all'aiuto per ettaro: importo di riferimento/numero di ettari a seminativi e foraggiere.

$$\text{Diritto all'aiuto per ha} = \frac{\text{importo di riferimento}}{\text{ha a seminati} + \text{foraggiere}}$$

C) Numero di diritti all'aiuto = numero di ettari a seminativi e foraggiere.

Il diritto all'aiuto genera il premio se c'è utilizzo, in base alle superfici ammissibili, cioè a quelle coltivate a seminativo, o foraggiere (coltivabili tutti i seminativi, prato e pascoli).

Trasferimento dei diritti: **Vendita**, (cessione definitiva) con o senza terra.
 Affitto, solo se accompagnato dalla superficie corrispondente.

D) Diritti di ritiro: riguardano il set-aside obbligatorio del periodo di riferimento. E' dato dal rapporto tra i pagamenti per set-aside e il numero di ettari a set-aside.

E) Numero diritti di ritiro: numero di ettari a set-aside.

F) Riserva nazionale: 3% degli importi di riferimento, differenza tra il massimale nazionale e la sommatoria degli importi di riferimento, diritti non utilizzati per tre anni. Viene data ai nuovi agricoltori e in altri casi particolari.

I titoli all'aiuto sono un diritto reale, sono iscritti presso il Registro Nazionale dei Titoli (RNT), presso l'Agea (Agenzia per le erogazioni in agricoltura). Per ogni agricoltore intestatario i titoli sono identificati univocamente e distinti per tipologia e valore.

Per essere utilizzati, i titoli devono essere abbinati agli **ettari ammissibili**. Le superfici ammissibili per l'uso dei titoli ordinari, sono qualunque superficie agricola investita a seminativi, escluse patate, pascolo permanente, oliveti, agrumeti. Non sono superfici ammissibili le altre colture permanenti (frutteti, vigneti), i vivai, le colture forestali e gli usi non agricoli. I vigneti diverranno superfici ammissibili dal 2009; le patate, le altre colture permanenti e i vivai diverranno superfici ammissibili dal 2011. L'agricoltore titolare di un diritto di ritiro può richiedere il pagamento, ma deve essere abbinato ad un ettaro ammissibile al titolo di ritiro.

Dopo la riforma la maggior parte del sostegno è stato disaccoppiato; tuttavia, alcuni pagamenti rimangono accoppiati.

I pagamenti accoppiati per particolari finalità riguardano, ad esempio, il premio alla qualità del grano duro, il premio specifico per le piante proteiche, l'aiuto alle colture energetiche.

Alcuni pagamenti rimangono accoppiati in via transitoria: l'aiuto al tabacco, l'aiuto ai produttori di zucchero, l'aiuto all'ortofrutta.

Opportunità e rischi del disaccoppiamento

Gli obiettivi del disaccoppiamento sono molteplici. In primo luogo, le imprese agricole sono incentivate a perseguire un maggior orientamento al mercato, mentre possono contare su un sostegno quasi inalterato. Si cerca così di favorire uno sviluppo aziendale guidato dal mercato e non dalla ricerca di percepire la maggiore quantità di aiuti. Il sostegno risulta più trasparente e più direttamente legato alla domanda sociale in materia di ambiente, qualità dei prodotti e benessere degli animali. Il sostegno risulta maggiormente compatibile con il WTO, favorendo la situazione negoziale dell'UE.

I rischi legati alla riforma sono quelli di poter incentivare la disattivazione della produzione nelle zone svantaggiate. Inoltre, la distribuzione dei titoli all'aiuto è basata sul passato, favorendo chi ha ricevuto un maggiore ammontare di titoli. Da ciò deriva la difficoltà di giustificare il pagamento unico basato sullo status storico di agricoltore, che viene a costituire da un lato una rendita di posizione, dall'altro un'ulteriore barriera all'entrata per i giovani agricoltori.

Si teme, anche, la riduzione dell'approvvigionamento della materia prima per alcuni settori strategici (es. grano duro), con ripercussioni a valle (industria pastaria e molitoria) e a monte della filiera (es. fornitura di sementi).

2. MODULAZIONE

Al fine di rendere disponibili risorse per lo sviluppo rurale e per le riforme di specifici settori produttivi, gli aiuti erogati alle aziende vengono ridotti tramite un sistema di modulazione e degressività.

La modulazione consiste nella riduzione del 5% del pagamento unico, 5.000 € di aiuti sono in franchigia.

I fondi trattenuti finanziano lo sviluppo rurale.

Sono finanziabili le azioni di miglioramento della qualità (DOP, IGP, biologica); promozione dei prodotti; allevamento di razze particolari, iscritte nei libri genealogici; adeguamento aziendale agli obblighi normativi.

Calcolo del Premio Unico Aziendale

	Azienda 1	Azienda 2	Azienda 3	Premi
Mais ha (500 E/ha)	20	20	20	10.000
Foraggio ha	7	7	7	
Set-aside ha (1000 E/ha)	3	3	3	3.000
Latte ton (34,9 E/ton)		300	300	10.470
Bovini (80 E/capo)			200	16.000
Importo di riferimento	10.000	20.470	36.470	
Riserva (3 %)	300	614,1	1.094,1	
Importo di riferimento netto	9.700	19.855,9	35.375,9	
N° diritti	27	27	27	
Diritto aiuto per ettaro	359,26	735,4	1.310,2	
Set-aside	3.000	3.000	3.000	
Diritto ritiro per ettaro	1.000	1.000	1.000	
N° diritti ritiro	3	3	3	
Premio Unico Aziendale	12.700	22.855,9	38.375,9	
Modulazione	-385	-892,79	-1.668,8	
Premio Unico Az. Netto	12.315	21.963,1	36.707,1	

3. CONDIZIONALITÀ

L'eco-condizionalità consiste nell'obbligo per i produttori di osservare le norme europee (**Criteri di gestione obbligatoria**) in materia di tutela ambientale, di sicurezza degli alimenti, di sicurezza sul lavoro, di sanità e benessere degli animali, pena la riduzione parziale, o la soppressione dell'aiuto. Di seguire la **buona pratica agricola** (Buone Condizioni Agronomiche e ambientali (BCAA)), cioè standard tecnico-agronomici minimi per mantenere buone condizioni agronomiche e ambientali (erosione del suolo, sostanza organica e struttura del suolo, livello minimo di mantenimento). Tale obbligo riguarda tutte le terre agricole, con particolare riguardo a quelle non più utilizzate a fini produttivi.

È stato quindi introdotto un sistema di audit-controllo aziendale, vale a dire di assistenza tecnica per l'implementazione della riforma. Agli Stati membri è affidato il compito di verificare, in loco, il rispetto degli obblighi imposti agli agricoltori, utilizzando i sistemi amministrativi e di controllo già predisposti, con particolare riferimento anche al SIGC (Sistema Integrato di Gestione e Controllo).

Per impedire che venga superato il bilancio agricolo fissato fino al 2013, è prevista la **disciplina finanziaria**, che si traduce nella possibile decurtazione dei pagamenti diretti al superamento delle previsioni di bilancio.

3.5 Le Organizzazioni Comuni di Mercato riformate

La riforma ha interessato la maggior parte delle OCM. Per alcune, ha riguardato solo il disaccoppiamento dei sostegni, lasciando immutati gli altri strumenti della Pac: seminativi, leguminose da granella, sementi, riso e foraggi essiccati, carni bovine, carni ovi-caprine.

Per altre OCM sono stati apportati cambiamenti agli interventi di mercato: latte, olio di oliva, tabacco, zucchero, ortofrutta fresca e trasformata, vino.

a) Latte

La novità è la riduzione del 25% dei prezzi istituzionali e l'introduzione di un sistema di pagamenti diretti, pari a circa 35 euro per tonnellata di quota, confluiti nel regime di pagamento unico.

b) Olio di oliva

L'Italia ha effettuato il disaccoppiamento totale degli aiuti, con il trattenimento del 5% dei pagamenti diretti dell'olio di oliva per finanziare programmi di qualità.

c) Tabacco

L'Italia ha attuato il disaccoppiamento parziale del 40% dei pagamenti, mentre il 60% viene erogato sotto forma di aiuti accoppiati alla produzione. Dal 2010 gli aiuti saranno totalmente disaccoppiati. Il 50% di essi confluirà nel pagamento unico aziendale, l'altro 50% sarà utilizzato dalle Regioni per la politica di sviluppo rurale.

d) Zucchero

La riforma del settore dello zucchero ha l'obiettivo di pervenire all'equilibrio strutturale di mercato, considerando che le esportazioni sussidiate sono limitate dall'impegno preso in sede WTO. E' entrata in vigore nel 2006, con un impatto notevole per l'Italia, comportando la chiusura di 15 zuccherifici su 19. La riforma comporta la riduzione del prezzo di riferimento dello zucchero del 36%, in quattro anni, a partire dal 2007, la diminuzione del prezzo minimo della barbabietola di

quota del 40%, in quattro anni, sempre dal 2007, l'abolizione del regime d'intervento dopo il quarto anno di riforma.

Il ricorso all'ammasso come rete di sicurezza è previsto qualora il prezzo di mercato scenda al di sotto del prezzo di riferimento.

Con la riforma, l'aiuto è inserito nel regime di pagamento unico per azienda. C'è la possibilità di concedere pagamenti accoppiati (pari al 30% delle perdite di reddito) nei Paesi che riducono di oltre il 50% la propria quota di produzione. Questi pagamenti sono stati concessi all'Italia, che ha ridotto di oltre il 50% la propria quota di produzione.

Per quanto riguarda la ristrutturazione del settore saccarifero è previsto un regime di aiuti per incoraggiare la chiusura degli stabilimenti. Gli importi per la ristrutturazione ammontano a 730 euro/ton nel 2007 e 2008; 625 euro/ton nel 2009; 520 euro/ton nel 2010.

Sono concessi anche aiuti alla diversificazione.

Nel 2007, l'UE ha approvato una riforma-bis dello zucchero per incentivare ulteriormente la dismissione della produzione di zucchero. Si tratta di un aiuto addizionale di 237,5 euro/ton agli agricoltori per la quota revocata. La riforma-bis dello zucchero ha portato ad una ulteriore rinuncia di 3,6 milioni di tonnellate di zucchero, per complessivi 4,8 milioni di tonnellate. Se nel 2010 non si raggiungono i quantitativi di 6 milioni di ton di zucchero dismesso, verrà applicato un taglio lineare alle quote delle imprese saccarifere.

e) Ortofrutticoli freschi

Per la gestione del settore viene confermato il ruolo determinante delle Organizzazioni dei Produttori. Il contributo UE è fissato al massimo al 4,1% del valore della produzione commercializzata (VPC), destinato alle misure di gestione delle crisi di mercato.

Le Organizzazioni dei Produttori predispongono dei programmi operativi basati su strategie nazionali.

La gestione delle crisi di mercato avviene attraverso i ritiri dal mercato. E' previsto l'aiuto di Stato per l'estensione delle misure di crisi anche ai non-aderenti. E' previsto il finanziamento al 100% della distribuzione gratuita a scuole, ospedali, enti di beneficenza.

Almeno il 20% del budget di ciascun programma operativo deve essere destinato ad interventi ambientali, con un cofinanziamento del 60% per la produzione biologica.

f) Ortofrutticoli destinati alla trasformazione

I prodotti destinati alla trasformazione sono pomodori, agrumi, pere, pesche, nettarine, fichi secchi, prugne e uve secche. Le sovvenzioni all'esportazione sono eliminate e i pagamenti accoppiati

confluiscono nel PUA (Pagamento Unico Aziendale). Nel periodo transitorio è possibile concedere un pagamento accoppiato. Ad esempio, per il pomodoro, i pagamenti accoppiati sono consentiti, fino al 31.12.2011, al 50% di quelli vigenti prima della riforma. Per le patate, gli Stati membri possono applicare gli aiuti di Stato al 31.12.2011.

g) Vino

I capitoli fondamentali della riforma riguardano:

1. il potenziale viticolo;
2. le misure di mercato;
3. le misure di sostegno tramite dotazioni nazionali;
4. le pratiche enologiche;
5. l'etichettatura;
6. il trasferimento di risorse allo sviluppo rurale.

1. Il Potenziale Viticolo

Su richiesta degli Stati membri, il sistema dei **diritti di impianto** può essere prorogato fino al 31.12.2018. Gli **incentivi all'estirpazione dei vigneti** sono finalizzati al raggiungimento di un migliore equilibrio di mercato, in quanto attualmente il settore è caratterizzato da un'**eccedenza strutturale**.

2. Le Misure di Mercato

Riguardano l'abolizione, a regime, di tutte le forme di intervento sul mercato, che nel caso del vino sono rappresentate principalmente dalle **distillazioni**.

La **distillazione di crisi** sarà limitata a quattro anni, a discrezione degli Stati membri, fino al termine della campagna 2011/12. La spesa per la distillazione di crisi graverà sulle dotazioni nazionali e sarà degressiva, limitata al 20% della dotazione finanziaria nazionale nel primo anno, al 15% nel secondo, al 10% nel terzo e al 5% nel quarto.

La **distillazione di alcool per usi alimentari** sarà progressivamente eliminata e l'aiuto accoppiato sarà sostituito dal pagamento unico per azienda.

3. Le Misure di sostegno tramite dotazioni nazionali

Agli Stati membri saranno assegnate delle dotazioni per finanziare interventi di promozione nei Paesi terzi, ristrutturazione e riconversione dei vigneti, aiuto per la vendemmia verde, adeguamento della filiera produttiva, distillazione sottoprodotti (fecce e vinacce), misure di gestione delle crisi,

come l'assicurazione contro le calamità naturali e la costituzione di specifici fondi di mutualizzazione.

4. Le pratiche enologiche

Zuccheraggio: questa pratica continuerà a essere autorizzata, ma verrà imposta una riduzione dei livelli massimi di arricchimento con zucchero, o mosto.

Aiuto per l'utilizzazione dei mosti: potranno essere concessi aiuti all'utilizzazione dei mosti per altri 4 anni, dopo questo periodo, l'aiuto ai mosti sarà trasformato in pagamento disaccoppiato ai produttori di vino.

5. L'etichettatura

I vini con indicazione geografica protetta (IGP) e quelli con denominazione d'origine protetta (DOP) costituiranno la base dei vini di qualità dell'Unione Europea, sostituendo le attuali denominazioni DOC, DOCG, IGT. La semplificazione nella classificazione dei vini va incontro all'esigenza di regole più chiare e trasparenti, compatibili con il WTO (Accordo TRIPS).

6. Il trasferimento di risorse allo Sviluppo Rurale

Una parte dei fondi verrà trasferita a misure di sviluppo rurale, riservate alle regioni vitivinicole.

3.6 La politica delle strutture, il II° pilastro della P.A.C.

Sin dal 1957, il conseguimento di uno sviluppo armonioso è stato un obiettivo della Comunità Economica Europea. Il mercato doveva permettere lo sviluppo degli Stati membri e colmare i divari esistenti tra le regioni.

Con particolare riferimento al settore agricolo, le **politiche strutturali** identificano una serie di misure indirette di sostegno agricolo attraverso interventi tesi a valorizzare e potenziare la struttura di produzione, trasformazione e commercializzazione delle aziende agricole; migliorare l'efficienza di un'area; migliorare la struttura fondiaria e sociale delle aree rurali. La **politica di sviluppo rurale** è strettamente connessa alla politica agricola comune (PAC). La riforma della PAC ha consentito di rafforzare le misure di sviluppo rurale e di riunirle in un quadro regolamentare unico.

Lo sviluppo rurale diventa così il secondo pilastro della PAC, rafforzando la complementarità tra i due pilastri e il trasferimento di fondi dal primo al secondo pilastro. Il **periodo di programmazione finanziaria 2007-2013** si concentra su tre grandi **obiettivi**: **competitività** del settore agricolo e della silvicoltura, **ambiente** e gestione dello spazio rurale, **diversificazione** delle attività economiche.

Lo sviluppo rurale si inserisce in un unico quadro finanziario e di programmazione, complementare alla politica di coesione economica, sociale e territoriale. La politica di coesione rappresenta il 40% del bilancio dell'Unione Europea. In futuro si prevede una revisione della politica di coesione anche in relazione alla politica di sviluppo rurale. In particolare, si prevede la revisione dell’**obiettivo competitività regionale e occupazione**” e dell’**obiettivo convergenza**”. Infatti, si solleva la questione della giustificazione dell'obiettivo competitività a favore delle regioni prospere, il cui Pil pro capite è superiore al 75% della media UE. Diviene importante la definizione di nuovi obiettivi e di nuovi parametri di identificazione delle aree ammissibili. Per l'obiettivo competitività, la scomparsa della zonizzazione ha facilitato la concentrazione delle azioni sui specifici settori, superando la dimensione territoriale della politica di coesione. Invece, per l'obiettivo convergenza (Regioni con PIL inferiore al 75% della media UE), la concentrazione dei finanziamenti dovrà puntare a ridurre le disparità all'interno dell'Unione Europea.

La **politica di sviluppo rurale** si attua mediante i **Fondi strutturali**, strumenti finanziari dell'UE che erogano i contributi ai programmi definiti dagli Stati membri e le sovvenzioni ai progetti presentati dalle imprese. Il loro funzionamento è regolato dai “regolamenti strutturali”. Il **Fondo Europeo Agricolo di Orientamento e di Garanzia (FEAOG)**, creato nel 1962 per regolarizzare i prezzi agricoli dell'UE, finanzia le azioni di sviluppo rurale e di aiuto agli agricoltori, principalmente nelle regioni che presentano un ritardo nello sviluppo, ma anche nel quadro della Politica agricola comune nel resto dell'Unione. Il **Fondo Europeo di Sviluppo Regionale (FERS)** è stato creato nel 1975 per sostenere e sviluppare le politiche di sostegno e aiuto comunitario, finanzia infrastrutture, investimenti produttivi intesi a creare posti di lavoro, progetti di sviluppo locale e aiuti alle piccole-medie imprese (PMI). Il **Fondo Sociale Europeo (FSE)** favorisce l'adeguamento della popolazione attiva ai mutamenti del mercato dell'occupazione e l'inserimento professionale dei disoccupati e delle categorie sfavorite, soprattutto finanziando azioni di formazione ed i sistemi di incentivi all'assunzione. Lo Strumento Finanziario di Orientamento della Pesca (**SFOP**) finanzia la riforma strutturale del settore della pesca.

Oltre a questi, dal 1993 opera anche il **Fondo di Coesione** che finanzia infrastrutture di trasporto ed ambientali negli Stati membri il cui PIL pro capite è inferiore al 90% del livello medio dell'Unione Europea. A partire dal 2007 il sostegno allo sviluppo rurale è erogato attraverso un nuovo fondo, il **Fondo europeo agricolo di sviluppo rurale (FEASR)**.

I Fondi strutturali non costituiscono una cassa unica all'interno del bilancio dell'Unione, ciascuno ha infatti una specializzazione settoriale, pur operando in modo coordinato.

La riforma della politica delle strutture prende avvio con il Reg. 2052/88, che individua cinque obiettivi, per il periodo 1989-1993, dei quali il 5A "adattamento delle strutture agrarie e il 5B "sviluppo zone rurali" riguardanti specificatamente l'agricoltura. Il Reg. 2081/93 si riferisce al periodo 1994-1999, mentre il Reg. 1257/99 ha regolato la politica strutturale per il periodo 2000-2006.

La politica delle strutture, identificata sempre più come politica di sviluppo rurale prevista dalla PAC si basa su quattro principi:

1) **CONCENTRAZIONE**

È prevista la concentrazione geografica degli interventi, con una specifica politica di sviluppo rurale che stabilisca con precisione gli obiettivi prioritari da raggiungere.

2) **COMPARTECIPAZIONE – PARTENARIATO**

Per la programmazione e la realizzazione delle politiche di sviluppo rurale è prevista la compartecipazione tra l'Unione Europea, lo Stato, le Regioni e autorità locali.

3) **ADDIZIONALITÀ DELLE RISORSE**

Le risorse finanziarie complessive derivano in parte dalla Comunità, in parte sono costituite da fondi nazionali e regionali e in parte dall'apporto dei privati.

4) **PROGRAMMAZIONE PLURIENNALE**

La programmazione degli interventi assume carattere pluriennale. L'ultimo periodo di programmazione riguarda gli anni 2007-13.

Le priorità strategiche rientrano nell'**Orientamento Strategico Comunitario (OSC)**, mentre per ogni stato è previsto un **piano strategico nazionale**. Si arriva così a definire un **programma di sviluppo rurale a livello regionale**, nel quale vengono individuate le priorità per la ripartizioni dei fondi.

Il bilancio dei Fondi Strutturali e le regole fondamentali per il loro impiego vengono decisi dal Consiglio Europeo in base a una proposta della Commissione concertata con il Parlamento europeo. I Fondi strutturali sono ripartiti per Paese e per obiettivo. Le zone che possono beneficiarne vengono stabilite, d'intesa con i vari Paesi, dalla Commissione. Ciascuno Stato o regione elabora e

riassume in un piano di sviluppo le sue proposte. Per le misure di sviluppo rurale lo strumento di programmazione è il **Programma di Sviluppo Rurale regionale**.

Il **Quadro Comunitario di Sostegno (QCS)** è l'atto con cui la Commissione europea approva i piani ed i programmi presentati e definisce gli impegni finanziari della Comunità. La Commissione adotta il QCS e i conseguenti programmi, i **complementi di programmazione** entrano nello specifico degli obiettivi indicati nei piani.

Siglate le intese, gli organismi responsabili possono procedere ai bandi di gara per la presentazione. Gli stati e le Regioni designano, per ciascun programma, “**un'autorità di gestione**”, responsabile della selezione dei progetti. Le autorità di gestione selezionano quelli che meglio corrispondono alle finalità del programma. Le organizzazioni prescelte possono avviare il progetto, che deve essere obbligatoriamente ultimato entro il termine programmato.

Gli Stati membri e la Commissione stipulano un contratto finanziario con il quale la Commissione s'impegna a versare stanziamenti d'impegno annuali sulla base dei documenti di programmazione approvati. Ciascun Stato membro designa quindi per ogni programma “**un'autorità di pagamento**” che funge da intermediario tra i beneficiari finali e la Commissione. L'autorità di pagamento sorveglia l'andamento e la conformità rispetto alle norme comunitarie delle spese dei beneficiari finali, in collaborazione con l'autorità di gestione. Il trasferimento dei fondi dall'Unione agli Stati membri avviene all'atto del rimborso da parte della Commissione delle spese effettive dei beneficiari finali, vistate e certificate dalle autorità di pagamento.

Per far fronte ad accentuati ritardi nel processo di attuazione dei programmi comunitari, soprattutto nel contesto italiano, sono stati introdotti alcuni meccanismi di penalizzazione e di premio che richiedono alle autorità responsabili di programma un impegno più sostanziale per evitare ritardi di attuazione e allo stesso tempo consentono di guadagnare eventuali risorse aggiuntive riservate a quanti sono contrassegnati da maggior efficienza ed efficacia.

Tra le politiche strutturali rientra il **programma Leader** ideato con l'obiettivo di contribuire a generare in ogni territorio la capacità di promuovere e realizzare in maniera autonoma e autopropulsiva il proprio sviluppo. Ciò secondo la logica del **bottom-up**: il territorio da elemento oggetto di intervento diviene artefice fondamentale del processo di sviluppo. Questa si contrappone alla logica dello sviluppo dall'alto (**top down**), che prevede l'applicazione nei territori di uno stesso modello.

In particolare, il Leader si basa sui **Piani di Sviluppo Locale (PAL)**, documenti di programmazione contenenti l'analisi del territorio, la strategia di sviluppo, le azioni e i progetti proposti, nonché i risultati attesi, elaborati dai **Gruppi di azione locale (GAL)**, o da **Operatori Collettivi (OC)**, soggetti pubblici, o privati (Camere di commercio, Associazioni, ecc.) che realizzano i PAL.

Un importante aspetto della gestione della politica strutturale attiene agli elementi finanziari. Il processo, nei cinque anni di durata dei fondi, è gestito considerando le tre fasi della spesa, previste per il settore pubblico: 1) **Programmazione**: tutto ciò che è indicato tra le “risorse necessarie”; 2) **Impegno**: indica l’impegno di spesa; 3) **Pagamento**: ciò che viene speso. Alla fine dei cinque anni il “programmato” dovrebbe eguagliare “l’impegnato” ed i “pagamenti”, nella realtà questa situazione non si realizza in quanto non viene mai speso il totale assegnato.

Sotto il profilo del **controllo**, periodicamente la Regione effettua un monitoraggio **procedurale**: con verifica dello stato avanzamento dei progetti; **finanziario**: con verifica del programma di spesa; **fisico**: con verifica di quanto realizzato. Al controllo da parte della Regione si aggiunge quello dell’UE. Questa può richiedere ad enti esterni di effettuare valutazioni intermedie, o finali.

Per la maggior parte dei programmi, il contributo comunitario al progetto viene liquidato dopo che è stato presentato il rendiconto finale dell’entità della spesa sostenuta.

3.7 La struttura del Programma di Sviluppo Rurale del Veneto (2007-2013)

Il regolamento n. 1698/2005 disciplina la struttura del Programma di sviluppo rurale all’interno delle Regioni dell’Unione Europea per il periodo 2007-2013.

In questo paragrafo esamineremo il Programma di sviluppo rurale specifico per il Veneto, per il periodo 2007–2013.

ASSE 1 – MIGLIORAMENTO DELLA COMPETITIVITÀ DEL SETTORE AGRICOLO E FORESTALE

Al miglioramento della competitività è assegnato il 44,5% dei fondi.

1) CAPITALE UMANO

Le misure adottate per il capitale umano riguardano la formazione professionale, l’insediamento dei giovani agricoltori (7,2% dei fondi), il prepensionamento e la consulenza.

2) CAPITALE FISICO

Le misure adottate per il capitale fisico riguardano l’ammodernamento delle aziende agricole (15%), l’accrescimento del valore economico delle foreste, l’accrescimento del valore aggiunto dei

prodotti (7,9%), la cooperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti e le strutture per la selvicoltura (3,17%).

3) QUALITÀ DEI PRODOTTI

Le misure adottate per la qualità dei prodotti riguardano la conformità alle norme comunitarie (2,48%), la partecipazione ai sistemi di qualità e la promozione (2%).

ASSE 2 – MIGLIORAMENTO DELL'AMBIENTE E DELLO SPAZIO RURALE

Al miglioramento dell'ambiente è assegnato il 39% dei fondi.

1) TERRENI AGRICOLI

Le misure adottate per i terreni agricoli riguardano l'indennità compensativa per gli agricoltori delle zone montane (8,85%); l'indennità per la natura 2000 (1,49%); i pagamenti agro-ambientali (22,49%), divisi tra fasce tampone, siepi, boschetti; qualità del suolo; agricoltura biologica; tutela dell'habitat; prati e pascoli; biodiversità e qualità delle acque; il benessere degli animali e gli investimenti non produttivi.

2) TERRENI FORESTALI

Le misure adottate per i terreni forestali riguardano il primo imboschimento dei terreni agricoli (2,24%), i pagamenti silvo-ambientali e gli investimenti non produttivi.

ASSE 3 – QUALITÀ DELLA VITA NELLE ZONE RURALI E DIVERSIFICAZIONE ECONOMIA

Alla qualità della vita e diversificazione è riservato il 4% dei fondi.

1) DIVERSIFICAZIONE

Le misure adottate per la diversificazione dell'economia riguardano la diversificazione in attività non agricole (2,36%), la creazione di microimprese e gli incentivi alle attività turistiche (agriturismo).

2) QUALITÀ DELLA VITA

Le misure adottate per la qualità della vita nelle zone rurali riguardano i servizi, il patrimonio rurale, la formazione e l'animazione.

ASSE 4 – APPROCCIO LEADER

All'approccio leader è riservato il 9% del Programma.

Le misure adottate per quest'asse riguardano le strategie di sviluppo locale, la cooperazione interterritoriale e transnazionale e la gestione dei GAL.

Infine, all'ASSISTENZA TECNICA è riservato il 3,5% dei fondi.

Struttura finanziaria del programma (mil/euro).

	FEARS	ST-REG	PRIVATI	TOTALE
ASSE 1	179	228	170	577
ASSE 2	156	200	90	446
ASSE 3	16	20	9	45
ASSE 4	36	46	20	91
ASS. TECNICA	14			14
TOTALE				1.159

Aspetti rilevanti

Un aspetto da considerare è la **zonizzazione**, cioè la classificazione del territorio per la territorializzazione e concentrazione degli interventi.

Per far questo viene effettuata una valutazione della ruralità a livello di comune, secondo il metodo OCSE, basato sulla densità della popolazione. Si definiscono comuni urbani quelli con densità maggiore di 150 ab./km² e rurali quelli con densità minore di 150 ab./km². Quindi si suddividono per provincia e zona altimetrica (pianura, collina e montagna).

Se la popolazione dei comuni rurali è minore del 15%, le aree si definiscono prevalentemente urbane; se è compresa tra il 15 e il 50% le aree sono significativamente rurali; se è maggiore del 50% le aree sono prevalentemente rurali.

Altri indicatori da considerare sono il reddito pro-capite confrontato con il reddito medio comunitario e il valore aggiunto agricolo confrontato con il valore aggiunto medio comunitario.

Non sempre la zonizzazione è utile per la concentrazione degli interventi, ad esempio quelli collegati ai problemi ambientali e ai progetti di filiera sfuggono a forme di zonizzazione.

Vi sono altre classificazioni del territorio preferenziali: le **zone montane**, il **bacino scolante**, la **rete natura 2000** (direttive habitat, uccelli), le **ZIC** (zone di interesse comunitario), i **parchi e le aree protette**.

Gestione

L'autorità a cui è affidata la gestione del programma è la Regione Veneto, in particolare il settore primario.

L'organismo pagatore è l'AVEPA (Agenzia Veneta Pagamenti Agricoltura), mentre è previsto un organismo certificatore.

Valutazione

Un aspetto particolarmente rilevante riguarda il controllo dei risultati e la loro valutazione.

La valutazione riguarda la misurazione dell'andamento del programma rispetto agli obiettivi, in termini di efficienza ed efficacia. Per questa vengono utilizzati degli **indicatori finanziari e fisici**, di **realizzazione**, di **risultato** e di **impatto**.

La **valutazione ex-ante** mira al miglioramento della programmazione e ripartizione delle risorse.

La **valutazione intermedia**, svolta in itinere, riguarda il monitoraggio del programma.

La **valutazione ex-post**, attiene, invece, al giudizio sugli interventi effettuati in base ai risultati (usando indicatori di risultato e d'impatto) ed è prevista nel 2010 e 2015.

3.8 L'analisi delle misure paesaggistiche nella politica di sviluppo rurale del Veneto

Le politiche di sviluppo rurale, pur nella loro diversa articolazione, mirano sempre più, assecondando le istanze della sostenibilità, al miglioramento dei rapporti tra l'agricoltura e l'ambiente. Particolare attenzione viene riservata alla capacità dell'agricoltura di generare esternalità ambientali positive, valorizzandone il carattere multifunzionale. Un ruolo crescente è individuato nel valore potenziale della funzione conservativa e di valorizzazione del paesaggio, nel momento in cui vari fattori sembrano favorirne la perdita dell'identità tradizionale. Il paesaggio agrario, formato dalle modalità colturali locali ancorate alle prerogative morfologiche, alle peculiarità vegetazionali autoctone, alle preesistenze architettoniche, costituisce l'imprescindibile eredità su cui ritagliare misure di sviluppo rurale ancorate alle realtà territoriali.

In particolare, finito l'ultimo periodo programmatorio 2002-2007, appare opportuna l'analisi sull'efficacia ed efficienza dell'implementazione degli interventi con rilevanza paesaggistica nel quadro delle politiche regionali di sviluppo. Le misure agroambientali previste nei Piani di sviluppo rurale sono congeniate per fornire concretezza alle esternalità positive generate dal settore primario, attraverso la specificità degli opportuni sistemi d'incentivazione.

3.8.1 Recenti dinamiche delle strutture agrarie venete

Il Piano di sviluppo rurale coinvolge l'intero territorio veneto, composto da sette province e 580 comuni, rappresenta il 6% di quello nazionale, suddiviso tra montagna (29% della superficie), collina (25%) e pianura (56%).

L'utilizzo delle superfici agricole evidenzia la diffusione dei seminativi, praticati dal 78.4% delle aziende, rappresentano il 68.3% della superficie agricola utilizzata e quasi la metà di quella totale. Pur se la loro superficie si è ridotta solo dell'1.9% dal '90, l'accentuato abbandono delle relative aziende (-18,8%), favorisce l'incremento del suo utilizzo medio, da 3.14 a 3.84 ha per azienda. Anche le coltivazioni legnose risultano alquanto praticate (46.9% delle imprese), caratterizzate dalla vite (68% della superficie) e fruttiferi. I prati permanenti e pascoli sono presenti nel 28.5% delle aziende, e incidono per il 13.4% sulla superficie totale, risultano diminuiti dal 1990 rispettivamente del 16.3% nelle aziende e del 5.8% nella superficie, con un incremento della dimensione media da 2.62 a 2.97 ha.

Sulla superficie agricola totale un ruolo rilevante è detenuto dalle colture boschive (16,8%), presenti nel 17.4% delle aziende, particolarmente importanti a Belluno, con oltre la metà della superficie regionale, e Vicenza (23,8% del totale), nonostante significativa risulti la sua riduzione (-9,5%), anche se inferiore a quella nazionale (-17,5%).

Tale dinamica caratterizza l'intero comparto agricolo, con la sua superficie totale diminuita dell'8,1% dal '90, per una perdita di quasi 100 mila ettari, meno marcata la contrazione di quella agricola utilizzata (-3,34%), di quasi 30.000 ettari. Più accentuata risulta la contrazione delle imprese (-15% dal '90), che raggiungono le 191 mila unità, particolarmente significativa la diminuzione relativa a Belluno (-38%), dove residua solo il 4,1% di quelle venete, e a Rovigo (-19,1%), con il 5,6% delle imprese. Sono soprattutto le aree di monte a caratterizzare tale evoluzione (-29,5%), così le aziende si concentrano nei terreni di pianura (69,7%) e collina (21,1%), così come nelle province di Treviso (23,5% del totale), Padova (21,8%), Vicenza (18,1%). La contrazione delle imprese segue l'accentuarsi del processo di ristrutturazione del settore agricolo nella ricerca di una maggior efficienza e competitività. Anche se la crescita dimensionale di quelle rimaste sembra indicare come non sia ancora raggiunto un soddisfacente equilibrio strutturale, con una superficie totale media di appena 6,3 ettari. Oltre ai fenomeni di abbandono dell'agricoltura nelle aree più disagiate, si rafforza la sottrazione dei suoli da parte di altri usi, civili e industriali.

L'incremento della superficie devoluta a destinazioni extra-agricole (+18,1%), che rappresentano ormai il 34,5% della superficie territoriale, sottolinea il diminuito peso dell'agricoltura nella

gestione delle risorse, evidenziando come il suo ruolo nella salvaguardia e valorizzazione del paesaggio rimanga confinato all'interno degli spazi non ancora sottratti all'utilizzo agricolo.

L'ulteriore contrazione del proprio potenziale produttivo, finisce per premiare modalità agricole a più elevata intensità dei fattori, penalizzando proprio quelle coltivazioni e forme d'uso del territorio rurale maggiormente in sintonia con le istanze di protezione dell'ambiente e di conservazione dei tipici elementi del paesaggio.

3.8.2 Le misure paesaggistiche nella programmazione regionale, strumenti ed azioni

L'idea di paesaggio assunta dalla Regione Veneto e applicata nell'ambito degli strumenti di pianificazione territoriale fa riferimento non solo alle caratteristiche visibili di un territorio, includendo l'interazione tra l'attività umana e l'ambiente nella loro reciproca evoluzione di tempo e spazio. Ciò fornisce quell'identità idonea a contraddistinguere e diversificare un territorio da tutti gli altri, che connota paesaggio e cultura locale, usi, costumi, tradizioni e memoria collettiva.

Tale impostazione consente di contemplare variegata realtà locali, con paesaggi fortemente differenziati, articolati e in costante evoluzione. Il paesaggio veneto si caratterizza per un peculiare uso della terra, il connubio tra caratteri naturali e modificati si evidenzia nella specificità di flora e fauna, di schemi abitativi e fattori socioeconomici.

Se l'agricoltura ha rappresentato finora la modalità preponderante di utilizzo del territorio, una sua porzione via via più consistente viene erosa per impieghi non agricoli. Quale conseguenza, al paesaggio agrario viene riservato un ruolo minore nell'articolazione territoriale. L'acuirsi della competizione per l'uso del terreno comporta l'opportunità di accrescere la capacità conservativa delle risorse agricole, per non veder incentivato un loro ulteriore depauperamento. Il tradizionale paesaggio agrario veneto è oggi minacciato dai fenomeni di abbandono nelle aree marginali e montane, dalle modificazioni dei sistemi di produzione, con l'eliminazione dei suoi elementi caratteristici, nelle zone intensive di pianura, dal progressivo processo di sottrazione da parte delle attività extra-agricole.

Così, i prati contornati dalle siepi, i boschetti riparati, le piccole aree umide, progressivamente scompaiono con l'applicazione di tecniche agronomiche ad elevata meccanizzazione e l'accorpamento delle superfici coltivate. La contrazione di alberature e siepi e la generale scomparsa di elementi estetici risultano funzionali alla produttività. In pianura, l'obiettivo della massimizzazione produttiva si traduce nella semplificazione degli elementi paesaggistici. In collina e montagna una evoluzione maggiormente inerziale connota le conseguenze dell'abbandono.

Le politiche paesaggistiche regionali non ignorano le trasformazioni in atto, così l'esigenza di conservare e valorizzare i tipici elementi agrari si scontra con l'evoluzione derivante dai vincoli del mercato. Collocati all'interno del terzo asse di sviluppo, gli interventi sul paesaggio partecipano al primo obiettivo specifico, del miglioramento delle condizioni ambientali, naturali e paesaggistiche dei territori agricoli, nell'ambito della "misura 6" del PSR Veneto. Le azioni con effetti prevalentemente paesaggistici sono identificate dalla "sottomisura 6.4: Cura e conservazione del paesaggio agrario", con quattro specifiche azioni, riferite alla conservazione dei prati stabili di pianura e alla conversione dei seminativi in prati stabili (az. 11, PPS); alla conservazione e recupero dei prati e pascoli di collina e montagna (az. 12, PP); all'introduzione e conservazione di siepi e boschetti (az. 13, SB); al mantenimento dei tipici elementi del paesaggio rurale veneto (az. 14, PR). Gli obiettivi delle azioni risiedono prioritariamente nella conservazione e salvaguardia degli elementi paesaggistici tipici, rappresentati dai prati stabili e dai pascoli, nei diversi ambiti di pianura, collina, monte. La reintroduzione di siepi e boschetti risponde ad una esigenza di valorizzazione, a connotazione ambientale, quanto la tutela delle testimonianze del passato impone il mantenimento di alcuni elementi tradizionali, in pianura rappresentati dalle piantate, dai grandi alberi isolati, dai "careson" e filari di gelsi; in collina e montagna identificati dai ciglionamenti, terzamenti, lunette, muretti a secco, lastre e roccoli; nel paesaggio vallivo lagunare dai canneti. Ulteriori categorie di azioni, sia all'interno della misura 6, quanto previste dagli altri assi prioritari, possono presentare effetti paesaggistici.

3.8.3 Elementi per la valutazione delle misure paesaggistiche del Veneto

Il quadro di sostegno delle misure paesaggistiche contempla specifiche condizioni realizzative. Così, la conservazione dei prati e la conversione dei seminativi prevede il divieto di utilizzo di prodotti fitosanitari e diserbanti e d'uso di sostanze concimanti a meno di 5 metri dai corsi d'acqua. Per quanto attiene alla conversione, i terreni devono essere stati coltivati a seminativo nel triennio precedente all'impegno, mantenuto per i cinque anni successivi. La presenza di siepi, per almeno ottanta metri lineari per ettaro, comporta un incentivo supplementare di 70 €/Ha.

Nella conservazione di prati e pascoli di collina e montagna, alle precedenti condizioni si aggiungono le operazioni di pulizia da erbe o infestanti, di cura della viabilità e regimazione delle acque. Con l'ulteriore obbligo di almeno uno sfalcio annuo, mentre la modulazione del premio risulta funzione diretta della pendenza di giacitura.

Per l'introduzione e conservazione di siepi e boschetti vengono privilegiate alcune aree, quali i parchi naturali, il bacino scolante della Laguna di Venezia, le zone d'importanza comunitaria

(direttiva “habitat”, 92/43/CEE), le aree di salvaguardia delle risorse idriche o di ricarica degli acquiferi, quelle per la tutela della fauna (L. 157/92; L.R. 50/93). In queste, la superficie interessata non può essere inferiore al 5% del totale, fino ad un massimo del 10% della SAU aziendale. Il mantenimento di elementi caratteristici mira alla tutela degli aspetti storici e naturalistici del paesaggio, suddivisi nei diversi ambiti territoriali, così, i finanziamenti erogati in base alla superficie coinvolta, incorporano i mancati redditi, oltre i costi accessori.

I beneficiari risultano gli imprenditori agricoli, ma anche Enti pubblici e di diritto, per i terreni gestiti direttamente. Incentivata risulta l’adesione aggregata, per cui è previsto un incentivo pari al 20% del premio.

Nel valutare l’efficienza ed efficacia delle azioni paesaggistiche implementate possono venir perseguiti differenti approcci. Il percorso di valutazione dell’efficacia in termini di mantenimento o modificazione del paesaggio non si limita a registrare il successo delle azioni rispetto ai soli parametri fisici, quanto implica una sua visione condivisa. Infatti, ad un approccio percettivo-visivo di paesaggio corrispondono variabili quali diversità, varietà, complessità (dottrina inglese), mentre il carattere paesaggistico individuato dalla relazione della struttura bio-fisica, vegetazionale e dell’uso del suolo con gli elementi culturali, contraddistingue la letteratura olandese e tedesca. Se la struttura del paesaggio può essere ricondotta a precise tipologie, un particolare ambito di valutazione pone l’attenzione sui soggetti coinvolti dalle misure. Così, l’introduzione di approcci volontari o di comunità considera i costi e benefici per l’attore e il regolatore, i costi di transazione connessi, la relazione tra obiettivi di tutela paesaggistica con quelli economici, le motivazioni degli attori.

Sotto il profilo economico, la valutazione dell’efficacia in relazione alla tipologia e dimensione dei finanziamenti considera i costi per la tutela del paesaggio sopportati dall’agricoltore, nonché il valore attribuito al paesaggio da chi ne fruisce. Gli obiettivi rispetto cui valutare l’efficacia finanziaria dei programmi riguardano la capacità di perseguire la valorizzazione del paesaggio. Per questo, la valutazione di coerenza pone l’attenzione sulla definizione di obiettivi raggiungibili ed efficaci, nell’analisi dei punti di forza e di debolezza, ma anche sulla capacità di spesa e di amministrazione degli interventi.

Tra gli strumenti di valutazione rientrano gli indicatori di realizzazione, per il monitoraggio dell’esecuzione finanziaria e fisica. L’indicatore di esecuzione finanziaria quantifica il rapporto tra impegni assunti e pagamenti effettuati al beneficiario, rispetto alle risorse disponibili. Così come, gli indicatori di esecuzione fisica misurano il risultato degli interventi programmati. Da questi è possibile ricavare gli indicatori d’efficacia, che comparano il risultato con le previsioni, oppure di efficienza, con l’individuazione di quanto ottenuto rispetto alle risorse stanziare.

La valutazione delle misure paesaggistiche presuppone la preliminare definizione del fabbisogno conoscitivo da soddisfare, che corrisponde alla misurazione dei loro effetti (outputs, risultati, impatti) in relazione agli obiettivi specificati.

L'impostazione fornita dal "Questionario Valutativo Comunitario" (QVC), per il quesito valutativo degli effetti sul paesaggio, pone l'attenzione sugli aspetti esteriori, culturali e attrattivi, coerente con l'idea di paesaggio sviluppata dalla Regione Veneto.

L'applicazione dei criteri di valutazione del QVC analizza gli effetti, di miglioramento e conservazione, relativi agli impegni assunti, consentendo la formulazione di un giudizio di coerenza rispetto agli elementi strutturali e funzionali del paesaggio. Se i primi tre criteri intendono verificare il mantenimento e la valorizzazione della coerenza e differenziazione, percettiva e cognitiva, delle caratteristiche naturali, nonché dell'identità culturale del paesaggio, gli effetti sociali e culturali (uso ricreativo, valore storico), ma anche economici (attrattività del paesaggio a fini turistici) caratterizzano il quarto criterio. Gli indicatori, cioè, non esprimono solamente una misurazione di variabili (superfici, n. di elementi) relative al "cosa è stato fatto", quanto prevedono un giudizio di realizzazione, esprimibile attraverso la comparazione con gli elementi strutturali e funzionali del paesaggio in cui avviene l'intervento. Agli indicatori di risultato, che misurano il grado di raggiungimento dell'obiettivo, si aggiunge un giudizio di valore sulla capacità delle azioni di apportare benefici sociali. La logica di misurazione degli indicatori si basa su valutazioni "ex-post" delle realizzazioni, per cui si dovrà verificare, nelle superfici e nelle aziende, l'esistenza di quelle priorità che il metodo comunitario associa ai criteri di valutazioni.

L'attuazione delle misure paesaggistiche nel Veneto, per il periodo 2000-2004, evidenzia una concentrazione relativa, le prime tre azioni assorbono, infatti, la quasi totalità degli impegni (98,4%), più trascurati appaiono gli interventi di valorizzazione di elementi tipici (1,6%). E' l'introduzione e conservazione di siepi e boschetti, con 12,4 mil. di euro erogati, l'azione più rappresentativa sia in termini di spesa (39,6% del totale), quanto di domande, pari a 10.068 (51,6%). Sono le siepi ad assorbire la maggior quota di spesa (71,7%) e di domande (90,4%), rispetto ai boschetti. Risultano le provincie di Venezia (26,3% della spesa totale), Padova (23,8%) e Treviso (14,8%) che ricorrono maggiormente alla misura. Per la singola azienda il sussidio appare maggiormente significativo per l'introduzione e conservazione dei boschetti (3.569 euro), per una più elevata superficie media ammessa (342 mq), rispetto alle siepi (986 euro), che presentano una superficie media oggetto d'impegno inferiore ai cento metri quadri (91,3).

Per la conservazione e recupero di prati e pascoli di collina e montagna sono state presentate più di seimila domande (6.058, il 31,1% del totale), per 11,8 mil. di euro (37,8% della spesa totale). L'azione appare rappresentativa per la superficie interessata, oltre 23 mila ettari annui, con la netta prevalenza degli interventi di conservazione (97,9%), rispetto a quelli di ripristino. Sono i prati-

pascoli a presentare il maggior numero di adesioni (4.634), anche se evidenziano un sussidio unitario inferiore, di 1.376 euro ad azienda rispetto ai 3.853 dei pascoli, in virtù di una superficie unitaria più esigua, di 8,8 Ha rispetto ai 38 dei pascoli montani.

L'azione caratterizza la provincia di Belluno, che non presenta altri interventi paesaggistici, dove si concentra buona parte della superficie oggetto di domanda (71,9%), questa rappresenta circa i due terzi della superficie a prati e pascoli provinciale (63,2%) ed assorbe oltre l'80% della spesa totale della misura. Le domande coinvolgono la quasi totalità di malghe e pascoli della provincia, che con una superficie media di 58,15 Ha ottengono un sussidio unitario di circa seimila euro.

Di molto inferiore la superficie interessata alla conservazione dei prati di pianura e la conversione dei seminativi in prati, pari a 2.900 ettari, il 2,7% della SAU a prati regionale. Ciò nonostante, la misura partecipa per il 21% alle contribuzioni, frutto di importi per unità di superficie più elevati, mediamente di 567 euro per Ha. L'attuazione dell'azione si caratterizza per la conservazione dei prati, mentre l'obiettivo della conversione dei seminativi non risulta sufficientemente perseguito, pari al 13,6% della superficie e al 21,5% della spesa. Le aziende godono di un contributo medio annuo superiore a 2.000 euro, per una superficie unitaria impegnata di 3,8 Ha, rispetto ai 1,82 Ha della superficie media a prati regionale, sottolineando come siano soprattutto le aziende di dimensioni relativamente congrue quelle incentivate ad accedere ai bandi. La misura si caratterizza per la concentrazione degli impegni a Verona (33,3% della spesa ammessa), Treviso (24,3%) e Venezia (18,7%). Verona spicca per il contributo unitario ammesso, superiore a 4.000 euro per azienda, per una superficie media di 7,7 Ha, più che doppia rispetto alla SAU media a prati provinciale (2,87 Ha).

Relativamente agli interventi di valorizzazione degli elementi tipici, predominano quelli relativi agli ambienti di pianura, è la conservazione di piantate, filari di gelsi, "careson" e roccoli ad assorbire la maggior parte degli impegni (64,5% del totale della misura). In termini unitari, tuttavia, sono i terrazzamenti, lunette e muretti a presentare gli importi più elevati (3.083 € per azienda). La misura presenta una marcata concentrazione territoriale, è infatti Vicenza a catalizzare la quasi totalità dei fondi (96,7%), mentre è assente a Verona e Belluno.

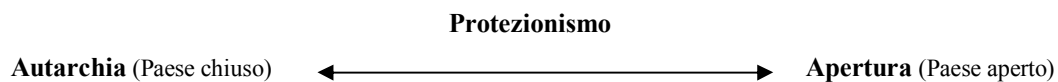
IV

LA POLITICA AGRARIA NEL CONTESTO INTERNAZIONALE

4.1. Le politiche di mercato: gli interventi sul commercio estero

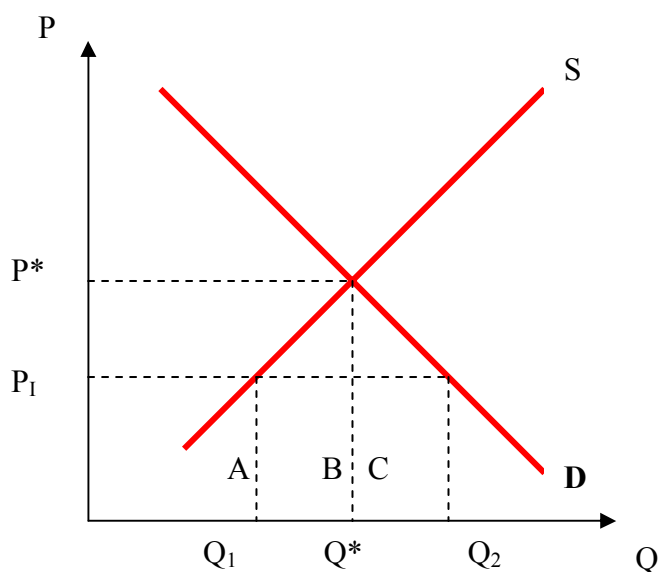
La politica commerciale di un Paese nei confronti degli altri Paesi va dall'**autarchia** alla completa **apertura**, con un grado più o meno elevato di **protezionismo**.

Qualora invece si decida di non commercializzare con un Paese si ha l'**embargo** nei suoi confronti.



Per quanto riguarda le **importazioni**, la politica del commercio estero si traduce nel **porre degli ostacoli** perché la merce estera non arrivi all'interno, attraverso **oneri sull'importazione** dei prodotti. L'obiettivo è quello di proteggere la produzione interna e di procurare delle entrate all'erario, mentre vengono diminuite le uscite.

Per quanto riguarda le **esportazioni**, le misure si traducono nell'**agevolare** le esportazioni, con l'obiettivo di procurare entrate, oppure, nel caso delle produzioni eccedentarie, di collocarle nei mercati esteri.

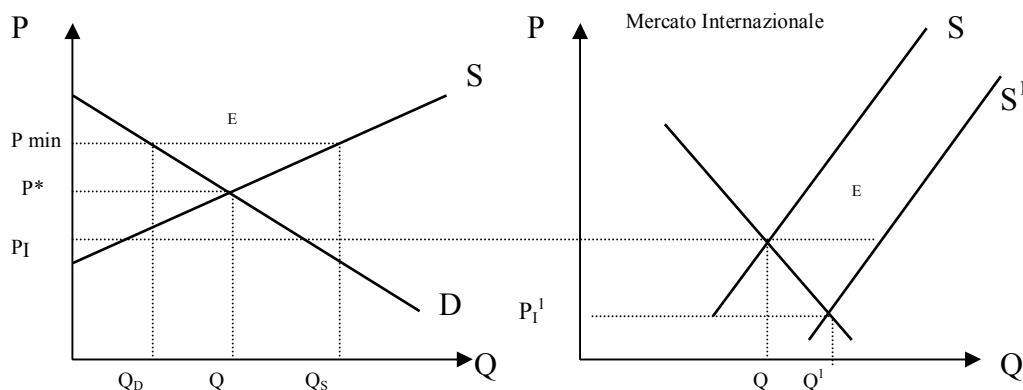


In presenza di economie aperte al commercio internazionale, dati P^* e Q^* di equilibrio, l'apertura dei mercati incentiva l'**importazione di $Q_2 - Q_1$** . In questo modo il **consumo aumenta (Q_2)**, la **produzione interna diminuisce (Q_1)**, mentre il **prezzo di equilibrio risulta inferiore (P_1)**.

In generale, aumenta il surplus del consumatore e diminuisce quello del produttore, si può dimostrare come aumenti il benessere.

Nel caso di sostegno dei prezzi, si possono formare delle **eccedenze produttive**: ciò è tipico del settore agricolo. Le eccedenze possono essere immagazzinate, distrutte, esportate.

Qualora collocate all'estero, deprimono il mercato internazionale, mentre la curva di offerta subisce una traslazione pari all'eccedenza (E), da S a S^1 , creando un nuovo equilibrio in corrispondenza di un prezzo inferiore (P_1^1).



4.1.1 Regolamentazione degli scambi con l'estero

A) INTERVENTI PER REGOLARE LE IMPORTAZIONI

1) I dazi protettivi

Possono essere di tre tipi: **fissi, ad valorem, mobili**.

A) Dazi fissi: $P_{\text{interno}} = P_{\text{internazionale}} + K$ (dazio)

Es. Whisky: $P_I = 13$, $K = 3$ $P_{\text{interno}} = 13 + 3 = 16$

Il prezzo interno è uguale al prezzo internazionale più un certo importo fisso.

B) Dazi ad valorem $P_{\text{interno}} = P_{\text{internazionale}} * K$ con $K > 1$

Es. Wodka $P_I = 10$ $K = 1,2$ $P_{\text{interno}} = 10 + 2 = 12$

Il dazio è una percentuale del prezzo internazionale, in questo caso 20%.

C) Dazi mobili $P_{\text{interno}} = P_{\text{internazionale}} + \Delta (P^* - P_{\text{internazionale}})$ $P^* = P$ di entrata

Es. Gin $P_I = 10$ P di entrata = 15 $\text{Dazio} = 15 - 10 = 5$

Questo è il meccanismo per i **prelievi all'importazione** dei prodotti agricoli. In questo caso P^* è il prezzo di entrata ed il prelievo è calcolato in funzione di questo.

Il dazio varia in funzione del prezzo internazionale e il prezzo interno.

2) Il contingente di importazione

E' una **licenza di importazione** concessa per quantità determinate, con l'obiettivo di coprire la deficienza di produzione rispetto al consumo.

Ci sono tre tipi di contingente (o quote di importazione):

- complessivo;
- stagionale;
- direzionale.

Nel **contingente complessivo** vengono definite le quantità massime di importazione, a cui corrispondono le licenze di importazione (permessi di importazione) (es. licenza di importazione dei bovini, delle banane, della manioca).

Col **contingente stagionale** viene fissata la quantità e il periodo d'importazione, attraverso i **calendari di importazione** (importazione a calendario).

Col **contingente direzionale** si stabilisce l'ammontare e l'area di provenienza delle importazioni (es. Accordi di Lomè).

B) INTERVENTI PER REGOLARE LE ESPORTAZIONI

Gli interventi, o aiuti alle esportazioni, vengono attuati per agevolare le esportazioni, comprendono sussidi, sgravi fiscali, drawback, finanziamenti delle esportazioni. Al contrario, si possono applicare tasse sulle esportazioni per avere entrate, o incentivare il consumo interno.

1. I sussidi all'esportazione

Sono di tre tipi: **fissi, ad valorem, mobili.**

A) Sussidi fissi: $S = K$

Il prezzo all'esportazione è uguale al prezzo interno meno il sussidio fisso.

B) Sussidi ad valorem: $S = P_{\text{interno}} * K$

Il sussidio è una percentuale del prezzo interno.

C) Sussidi mobili: $S = \Delta (P^* - P_{\text{internazionale}})$

Il sussidio mobile è pari alla differenza tra un prezzo P^* e il prezzo internazionale. Nel caso dei prodotti agricoli, i sussidi mobili sono detti **restituzioni alle esportazioni: $R = (P_{\text{interno}} - P_{\text{internazionale}})$** , con lo scopo di allineare il prezzo all'esportazione con quello internazionale, in questo modo gli esportatori possono competere sui mercati internazionali.

I sussidi sono causa del **dumping**, ossia la vendita su un mercato a prezzi diversi rispetto ad altri mercati, questo crea grosse contestazioni tra economie, poiché vengono alterati i meccanismi di mercato, a vantaggio di alcuni Paesi o aree commerciali.

2) Gli sgravi fiscali

Agevolazioni fiscali concesse agli esportatori. Ad esempio, la possibilità di non far pagare l'IVA. Se invece vengono rimborsati dei dazi pagati per importare materie prime impiegate in beni che poi verranno esportati si ha il **drawback**.

3) I finanziamenti alle esportazioni

La concessione di finanziamenti a tassi agevolati, o senza il pagamento di interessi, per incentivare l'esportazione di alcune categorie di prodotti.

4) Le tasse sulle esportazioni

L'obiettivo è di finanziare lo sviluppo economico, ad esempio nei Paesi in Via di Sviluppo, tassando le esportazioni dei beni maggiormente esportati.

C) ALTRI MODI DI REGOLAMENTARE GLI SCAMBI CON L'ESTERO

Vi sono vari esempi di regolamentazione degli scambi tra i Paesi.

1) **Formazione di Unioni doganali e Aree di libero scambio:** es. l'Unione Europea, il NAFTA, accordo nordamericano per il libero commercio tra Canada, USA, Messico, MERCOSUR, il mercato comune del Sudamerica.

2) Gli **accordi bilaterali**, tra due Paesi, diffusi a livello di singolo prodotto (es. l'UE importa 6 mil. di ton di manioca dalla Thailandia; accordi tra l'UE e i Paesi dell'area mediterranea (Magreb)).

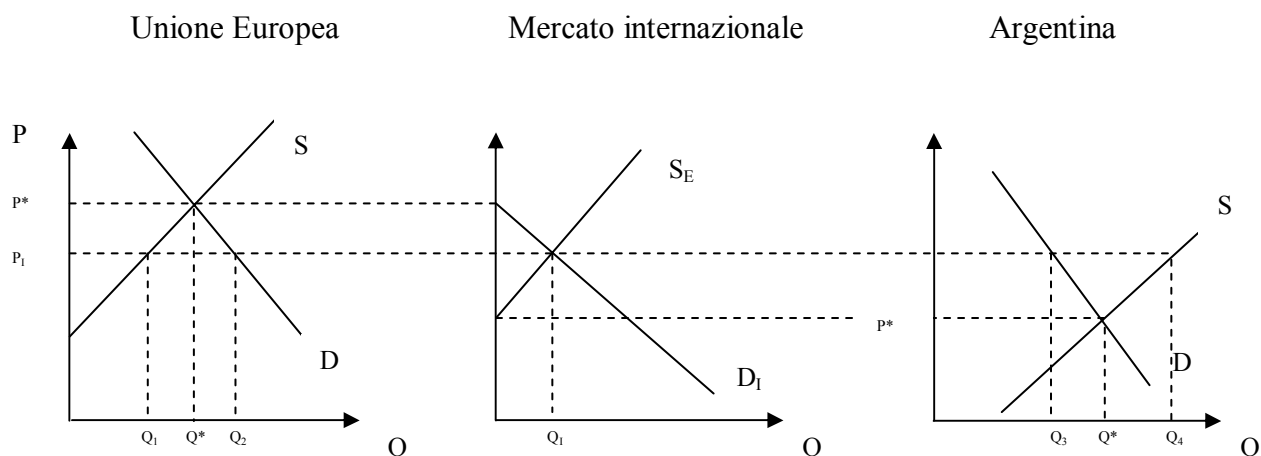
3) **Accordi internazionali per prodotto:** es. petrolio con l'Opec, caffè (Ico, International Coffee Organisation), cacao, the, zucchero, cereali.

L'obiettivo di questi accordi è impedire il surplus produttivo e la caduta dei prezzi, in presenza di tanti Paesi esportatori si rischia l'eccesso di offerta rispetto alla domanda. Questi accordi hanno significato in presenza di un'area produttiva limitata e per prodotti che richiedono investimenti di lungo periodo. La difficoltà risiede nel diverso potere contrattuale dei Paesi, ognuno impegnato a salvaguardare i propri interessi commerciali.

4) **Barriere non tariffarie:** ostacoli al commercio di tipo produttivo, sanitario, amministrativo, burocratico, ecc. (standard produttivi, etichette, documentazione).

5) **Accordi multilaterali:** il World Trade Organisation che mira alla diminuzione delle tariffe e all'attuazione del principio della liberalizzazione degli scambi su scala mondiale.

4.2 La formazione del prezzo nel mercato internazionale



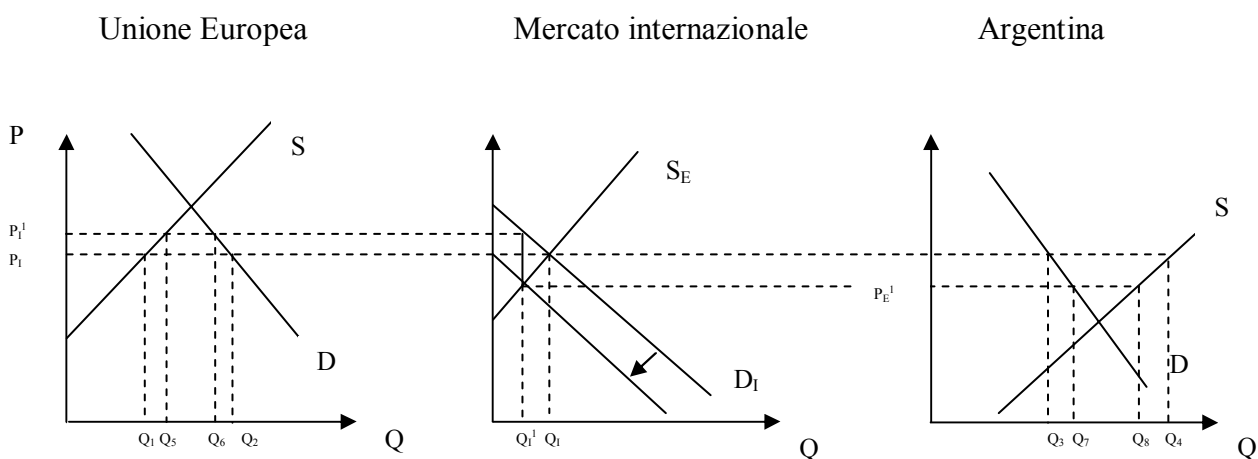
In un'economia aperta i Paesi scambiano i prodotti tra di loro, secondo le leggi della domanda e offerta. In particolare, il prezzo si formerà dall'incontro tra domanda e offerta internazionale, che deriva dagli eccessi di domanda e offerta dei singoli Paesi. Nell'esempio, la domanda internazionale è rappresentata dal tratto di curva di domanda dell'UE al di sotto del punto di equilibrio; l'offerta internazionale dal tratto della curva di offerta dell'Argentina al di sopra del punto di equilibrio.

Nel punto di equilibrio: $(P_I, Q_I) \quad D_I = S_E \quad E_D = (Q_2 - Q_1) = Q_I = (Q_4 - Q_3) = E_S$

$$\text{IMPORT UE} = Q_2 - Q_1 = \text{EXPORT ARGENTINA} = Q_4 - Q_3$$

4.2.1 Gli strumenti della politica commerciale

1) Effetti di un dazio sulle importazioni



$$E_D^1 = (Q_6 - Q_5) = Q_I^1 = (Q_8 - Q_7) = E_S^1$$

Un dazio sulle importazioni (t) da parte dell'UE consiste, di fatto, in un sussidio per i produttori e in una tassa per i consumatori: il Paese che lo introduce, quindi, premia i produttori.

Un dazio nell'UE si traduce, per il Paese esportatore, nella percezione di un prezzo di domanda pari a (P - dazio), ciò corrisponde alla traslazione verso sinistra della curva di domanda di un importo pari al dazio.

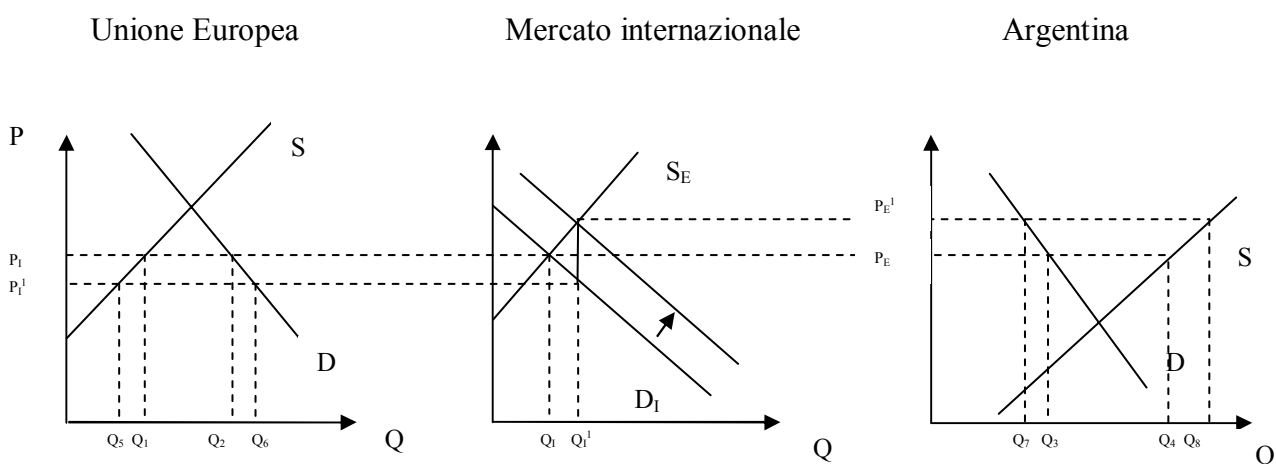
Si hanno effetti sulla quantità scambiata sul mercato internazionale, che diminuisce, passando da Q_I a Q_I^1 ; sul prezzo delle esportazioni, che anch'esso diminuisce, passando da P_I a P_E^1 , riducendo di conseguenza anche la quantità esportata.

Invece, il prezzo delle importazioni aumenta, passando da P_I a P_I^1 , aumentando di conseguenza l'offerta del Paese importatore e diminuendone il consumo.

Nel Paese esportatore si osserva la contrazione dell'offerta, mentre aumenta la domanda in presenza di un prezzo più basso. La quantità esportata si riduce e ciò è solo parzialmente compensato dall'incremento della domanda interna.

Nel Paese importatore il prezzo è più elevato, comportando la riduzione della quantità domandata e l'incremento dell'offerta interna, che parzialmente sostituisce le importazioni.

1) Effetti di un sussidio sulle esportazioni



$$E_D^1 = (Q_6 - Q_5) = (Q_8 - Q_7) = E_S^1$$

Un sussidio sulle esportazioni (s) da parte dell'Argentina consiste, di fatto, in una sovvenzione agli esportatori.

Si hanno effetti sulla quantità scambiata sul mercato internazionale, che aumenta, passando da Q_I a Q_I^1 ; sul prezzo delle esportazioni, che anch'esso aumenta, passando da P_E a P_E^1 , con conseguente aumento della produzione e diminuzione del consumo nel Paese esportatore. Tuttavia, il prezzo all'esportazione aumenta meno del sussidio, che si ripartisce così tra Paese esportatore e Paese importatore.

Il prezzo delle importazioni invece diminuisce, passando da P_I a P_I^1 , comportando la diminuzione della produzione e l'incremento del consumo nel Paese importatore.

Il sussidio comporta però un esborso da parte dello Stato, che va parzialmente a vantaggio dei Paesi importatori.

Per il settore agricolo, l'Unione Europea ricorre sia ai dazi, che ai sussidi per la protezione del mercato interno.

Nel caso del sussidio, bisogna ricordare che è dato ai produttori per lo smaltimento delle eccedenze, quindi deve essere tale da colmare la differenza tra i prezzi più elevati dell'UE e quelli più bassi del mercato internazionale.

Problema 1

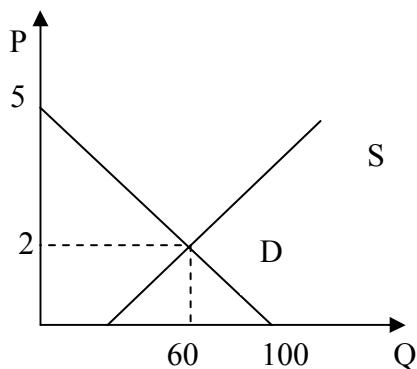
Le caratteristiche del mercato UE della soia sono le seguenti:

$$D = 100 - 20 P$$

$$S = 20 + 20 P$$

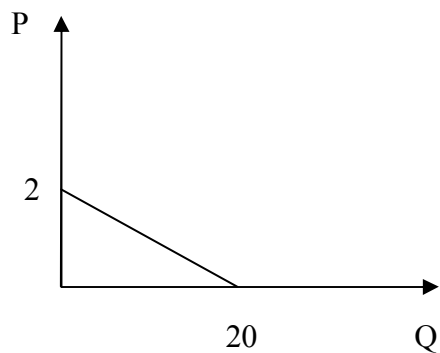
1) Derivare la domanda di importazioni di soia dell'Unione Europea.

a) Trovo l'equilibrio di mercato



$$\mathbf{D = S} \qquad 100 - 20 P = 20 + 20 P \qquad 80 = 40 P \qquad P = 2 \qquad Q = 60$$

b) Trovo la domanda di importazioni: $\mathbf{D_I = D - S = (100 - 20 P) - (20 + 20 P) = 80 - 40 P}$

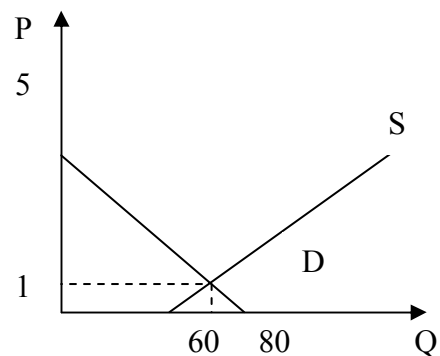


2) Derivare l'offerta di esportazioni di soia del Brasile.

$$\mathbf{D = 80 - 20 P}$$

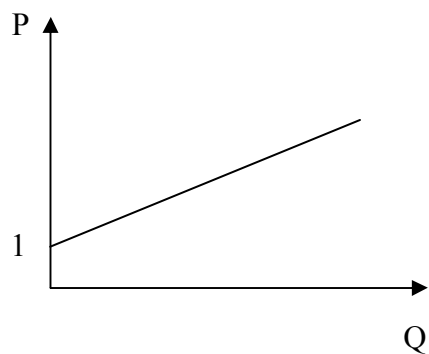
$$\mathbf{S = 40 + 20 P}$$

a) Trovo l'equilibrio di mercato



$$\mathbf{D = S} \qquad 80 - 20 P = 40 + 20 P \qquad 40 = 40 P \qquad P = 1 \qquad Q = 60$$

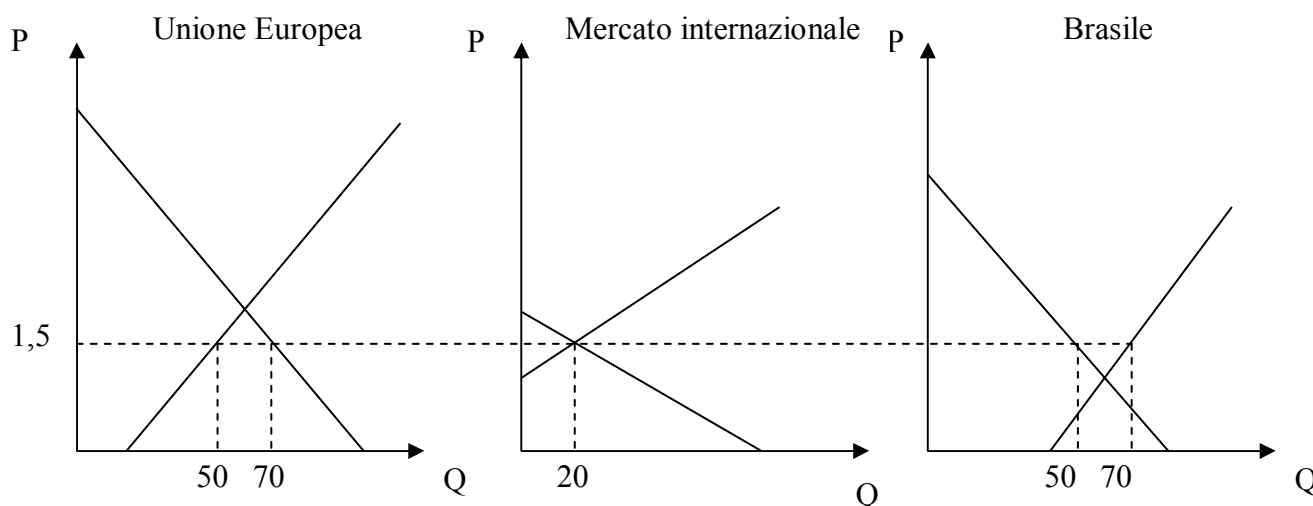
b) Trovo l'offerta di esportazioni: $\mathbf{S_E = S - D = (40 + 20 P) - (80 - 20 P) = - 40 + 40 P}$



3) Trovare l'equilibrio del mercato nel caso di commercio tra Unione Europea e Brasile

$$D_I = S_E \quad 80 - 40 P = -40 + 40 P \quad 120 = 80 P \quad P_I = 1,5 \quad Q_I = 20$$

4) Determinare gli effetti nei due Paesi



Unione Europea: $D = 100 - 20 P$ $P = 1,5$ $Q_D = 70$
 $S = 20 + 20 P$ $Q_S = 50$ **Imp** = $D - S = 70 - 50 = 20$

Brasile: $D = 80 - 20 P$ $P = 1,5$ $Q_D = 50$
 $S = 40 + 20 P$ $Q_S = 70$ **Exp** = $S - D = 70 - 50 = 20$

5) L'UE impone un dazio specifico sulle importazioni pari a $t = 0,5$.

Calcolare gli effetti del dazio sul commercio internazionale e sul benessere e i vantaggi in termini di ragioni di scambio.

a) Effetto dazio sul commercio internazionale

Il dazio comporta una traslazione della curva di domanda, determinando un nuovo equilibrio nel mercato internazionale, modificando i prezzi nei Paesi coinvolti nello scambio:

$$D_I^1 = 80 - 40 (P + t)$$

Il nuovo equilibrio del mercato internazionale diventa:

$$D_I^1 = S_E^1 = 80 - 40 (P + 0,5) = -40 + 40 P = 80 - 40 P - 10 = -40 + 40 P \quad P_I^1 = 1,25 \quad Q_I^1 = 10$$

Unione Europea:

$$\begin{aligned} D &= 100 - 20 P & P &= 1,25 + 0,5 = 1,75 & Q_D &= 65 & \Delta Q_D &= -5 \\ S &= 20 + 20 P & & & Q_S &= 55 & \Delta Q_S &= +5 \\ \text{Import} &= D - S = 65 - 55 = 10 & \Delta I (D - S) &= -10 \end{aligned}$$

Brasile:

$$\begin{aligned} D &= 80 - 20 P & P &= 1,25 & Q_D &= 55 & \Delta Q_D &= +5 \\ S &= 40 + 20 P & & & Q_S &= 65 & \Delta Q_S &= -5 \\ \text{Export} &= S - D = 65 - 55 = 10 & \Delta E (S - D) &= -10 \end{aligned}$$

b) Effetti dazio sul benessere in termini di reddito, spesa e gettito fiscale

PRODUTTORI

Calcoliamo il benessere in termini di variazione del reddito:

Unione Europea:

$$\begin{aligned} \Delta Q_S &= +5 \rightarrow Q_S^1 = 55 \\ Y_0 &= 50 * 1,5 = 75 & Y_1 &= 55 * 1,75 = 96,25 & \Delta Y &= +21,25 \end{aligned}$$

Brasile:

$$\begin{aligned} \Delta Q_S &= -5 \rightarrow Q_S^1 = 65 \\ Y_0 &= 70 * 1,5 = 105 & Y_1 &= 65 * 1,25 = 81,25 & \Delta Y &= -23,75 \end{aligned}$$

CONSUMATORI

Calcoliamo il benessere in termini di variazione della spesa:

Unione Europea:

$$\begin{aligned} \Delta Q_D &= -5 \rightarrow Q_D^1 = 65 \\ SP_0 &= 70 * 1,5 = 105 & SP_1 &= 65 * 1,75 = 113,75 & \Delta SP &= +8,75 \end{aligned}$$

Brasile:

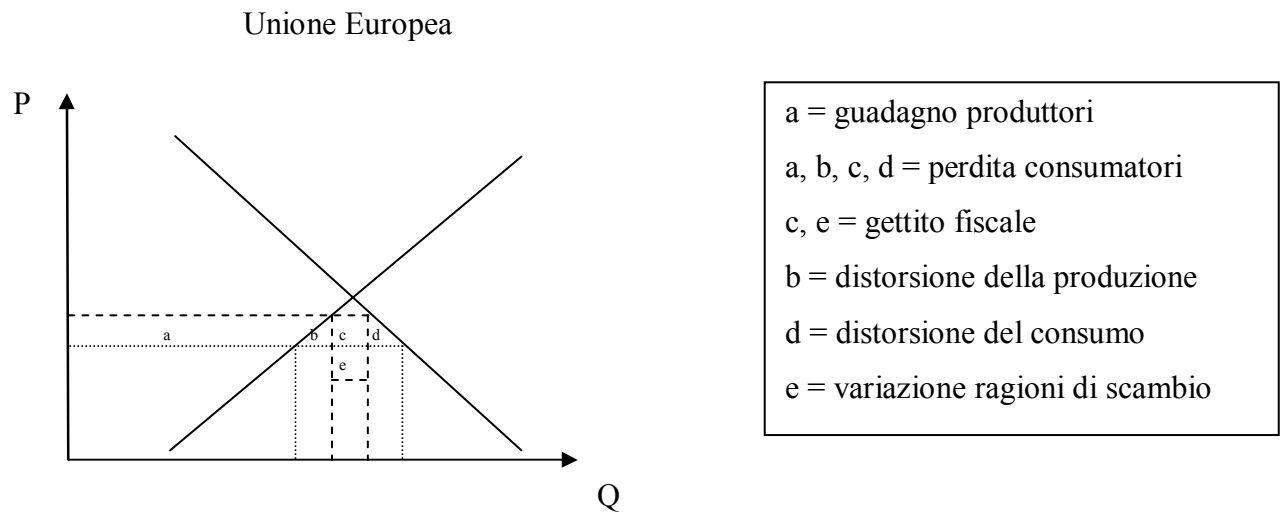
$$\begin{aligned} \Delta Q_D &= +5 \rightarrow Q_D^1 = 55 \\ SP_0 &= 50 * 1,5 = 75 & SP_1 &= 55 * 1,25 = 68,75 & \Delta SP &= -6,25 \end{aligned}$$

STATO

Il gettito fiscale viene calcolato come prodotto tra il dazio e la domanda di importazioni dell'U.E.:

$$T = t * (D - S) = 0,5 * 10 = 5$$

c) Effetti dazio sul benessere in termini di surplus



PRODUTTORI

Unione Europea: $[\Delta P (50 + 55)]/2 = (0,25 * 105)/2 = + 13,125$

Brasile: $[\Delta P (70 + 65)]/2 = - (0,25 * 135)/2 = - 16,875$

CONSUMATORI

Unione Europea: $[\Delta P (70 + 65)]/2 = - (0,25 * 135)/2 = - 16,125$

Brasile: $[\Delta P (50 + 55)]/2 = (0,25 * 105)/2 = + 13,125$

STATO $T = t * (D - S) = 0,5 * 10 = 5$

Effetto complessivo in Unione Europea:

$SP + SC + T = 13,125 - 16,875 + 5 = 1,25 \rightarrow$ il benessere in UE complessivamente aumenta

Effetto complessivo in Brasile:

$SP + SC = - 16,875 + 13,125 = - 3,75 \rightarrow$ il benessere in Brasile complessivamente diminuisce

d) *Vantaggi in termini di ragioni di scambio ed efficienza in Unione Europea*

- Distorsione della produzione
 $(\Delta Q * \Delta P)/2 = (5 * 0,25)/2 = 0,625$
- Distorsione del consumo
 $(\Delta Q * \Delta P)/2 = (5 * 0,25)/2 = 0,625$
- Variazione ragioni di scambio
 $(D - S)^1 * (t - \Delta P) = 10 * 0,25 = 2,5$

Effetto totale sul benessere = $- 0,625 - 0,625 + 2,5 = + 2,235$

Il benessere aumenta nel Paese importatore

Problema 2

Si supponga che il Paese esportatore sia molto più grande dell'Unione Europea, caratterizzato dalle seguenti funzioni di domanda e offerta:

$$D = 800 - 200 P$$

$$S = 400 + 200 P$$

$$P = 1$$

$$Q = 600$$

1) Calcolare l'equilibrio in condizioni di libero scambio.

$$S_E = - 400 + 400 P$$

$$D_I = 80 - 40 P$$

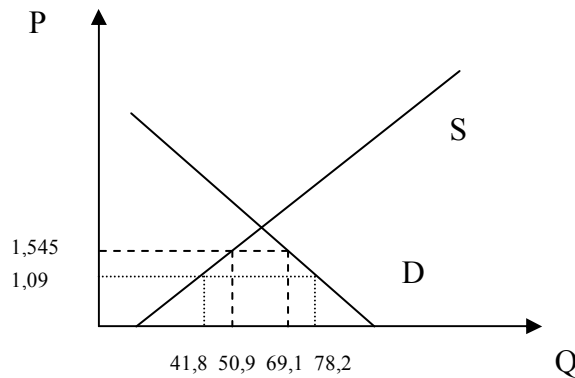
$$S_E = D_I = - 400 + 400 P = 80 - 40 P = - 480 = - 440 P \quad P_I = 1,09 \quad Q_I = 36$$

2) L'Unione Europea impone un dazio pari a $t = 0,5$.

a) *Effetti dazio sul commercio internazionale*

$$D_I^1 = S_E^1 = 80 - 40 (P + 0,5) = - 400 + 400 P \quad P_I^1 = 1,07$$

Unione Europea



Situazione nell'Unione Europea senza dazio

$$\begin{aligned} D &= 100 - 20P & P &= 1,09 & Q_D &= 78,2 \\ S &= 20 + 20P & & & Q_S &= 41,8 \end{aligned}$$

Situazione nell'Unione Europea con dazio

$$\begin{aligned} D &= 100 - 20P & P &= 1,545 & Q_D &= 69,1 \\ S &= 20 + 20P & & & Q_S &= 50,9 \end{aligned}$$

In questo caso l'Unione Europea è un Paese piccolo, non influenza il mercato mondiale in termini di prezzo, quindi l'imposizione del dazio si riflette in un aumento del prezzo quasi pari al dazio. Si ha, inoltre, un aumento della produzione interna e diminuzione del consumo.

b) Effetti dazio sul benessere in termini di efficienza e ragioni di scambio

- Distorsione della produzione $[(50,9 - 41,8) \cdot (1,545 - 1,09)]/2 = (9,1 \cdot 0,455)/2 = 2,07$
- Distorsione del consumo $[(78,2 - 69,1) \cdot (1,545 - 1,09)]/2 = (9,1 \cdot 0,455)/2 = 2,07$
- Variazione ragioni di scambio $(69,1 - 50,9) \cdot [1,09 - (1,545 - 0,5)] = 18,2 \cdot (1,09 - 1,045) = 0,819$

Il dazio provoca più effetti interni che in termini di ragioni di scambio. In particolare, nel caso di un Paese piccolo, produce un aumento della produzione e una diminuzione del consumo, mentre minori risultano gli effetti in termini di ragioni di scambio.

Problema 3

Si assumano l'Unione Europea e l'Argentina con le seguenti funzioni di domanda e offerta di carne bovina:

$$D_{UE} = 100 - 20 P$$

$$D_{AR} = 80 - 20 P$$

$$S_{UE} = 20 + 20 P$$

$$S_{AR} = 40 + 20 P$$

$$D_I = 80 - 40 P$$

$$S_E = -40 + 40 P$$

1) Calcolare l'equilibrio in condizioni di libero scambio.

$$D_I = S_E = 80 - 40 P = -40 + 40 P$$

$$P_I = 1,5 \quad Q_I = 20$$

Unione Europea: $Q_D = 70$

$$Q_S = 50$$

$$D - S = 20$$

Argentina: $Q_D = 50$

$$Q_S = 70$$

$$S - D = 20$$

2) L'Argentina offre un sussidio pari a $s = 0,5$.

a) Effetti sussidio sul commercio internazionale

$$S_E^1 = -40 + 40 (P + 0,5) = -20 + 40 P$$

$$D_I = S_E^1 \quad 80 - 40 P = -20 + 40 P \quad P_I = 1,25 \quad Q_I = 30$$

Il prezzo sul mercato internazionale diminuisce.

Unione Europea: $D = 100 - 20 P$

$$P = 1,25$$

$$Q_D = 75$$

$$S = 20 + 20 P$$

$$Q_S = 45$$

Argentina: $D = 80 - 20 P$

$$P = 1,25 + 0,5 = 1,75$$

$$Q_D = 45$$

$$S = 40 + 20 P$$

$$Q_S = 75$$

$$\text{Costo per lo Stato} = 30 * 0,5 = 15$$

b) Effetti sussidio sul benessere

Unione Europea

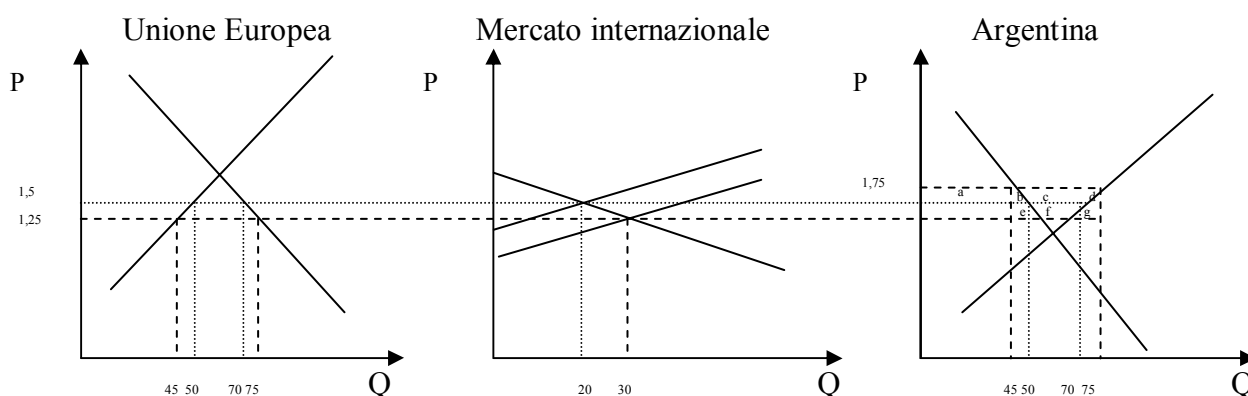
- Distorsione del consumo $\Delta D = + 5$ $[5 * (1,5 - 1,25)]/2 = 0,625$
- Distorsione della produzione $\Delta S = - 5$ $[5 * (1,5 - 1,25)]/2 = 0,625$
- Variazione ragioni di scambio $(1,5 - 1,25) * 30 = 0,25 * 30 = 7,5$

In Unione Europea si ha un aumento del benessere totale di 8,75.

Argentina

- Distorsione del consumo $\Delta D = - 5$ $[5 * (1,5 - 1,25)]/2 = 0,625$
- Distorsione della produzione $\Delta S = + 5$ $[5 * (1,5 - 1,25)]/2 = 0,625$
- Variazione ragioni di scambio $(1,5 - 1,25) * 30 = 0,25 * 30 = 7,5$

In Argentina si ha una perdita di benessere complessivo di 8,75 dovuto al minore consumo, alla maggiore produzione e al peggioramento delle ragioni di scambio.



Nel sussidio all'esportazione gli effetti positivi vengono trasferiti nel Paese importatore. Il Paese che esporta subisce invece una perdita di benessere dovuta al rialzo dei prezzi con conseguente distorsione del consumo e della produzione, peggioramento delle ragioni di scambio ed esborso da parte dello stato.

Nonostante ciò, un sussidio all'esportazione non è spesso accettato dai Paesi importatori perché mette in crisi i settori nazionali.

Problema 4

Il contingentamento delle importazioni, il caso dello zucchero.

L'Unione Europea importa zucchero, con prezzo all'importazione pari a 10 e domanda e offerta espresse dalle seguenti funzioni:

$$D = 400 - 10 P$$

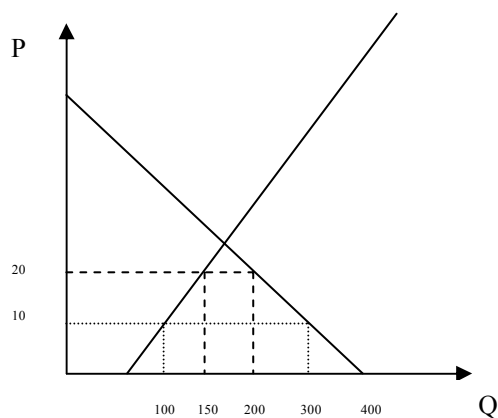
$$S = 50 + 5 P$$

1) Determinare l'equilibrio di libero scambio

$$Q_D = 400 - 10 * 10 = 300$$

$$Q_S = 50 + 5 * 10 = 100$$

$$D - S = 200$$



2) L'Unione Europea, per proteggere la produzione interna, stabilisce un contingentamento alle importazioni pari a $(D - S) = 50$

a) Effetti contingentamento sul commercio

$$S^1 = 50 + 5 P + 50 = 100 + 5 P$$

$$D = S^1 = 400 - 10 P = 100 + 5 P \quad P^1 = 20 \quad Q_D = 200 \quad Q_S = 150 \quad (D - S)^1 = 50$$

b) Effetti contingentamento sul benessere

- Variazione prezzo $20 - 10 = +10 = +100\%$
- Distorsione della produzione $[\Delta P * (150 - 100)]/2 = (50 * 10)/2 = 250$
- Distorsione del consumo $[\Delta P * (300 - 200)]/2 = (100 * 10)/2 = 500$
- Rendita da contingentamento $\text{Contingentamento} * \Delta P = 50 * 10 = 500$

Nel caso dello zucchero, il prezzo garantito dall'UE è più del doppio del prezzo internazionale. La protezione alla frontiera può avvenire o con il dazio, o con il contingentamento delle importazioni. Nel caso del contingentamento, contrariamente al dazio, il governo non ha un introito, a meno che non venda le licenze ad importare, accaparrandosi in questo modo parte della rendita da contingentamento.

Problema 5

Esercizio sul mercato della carne bovina.

Si supponga che l'Unione Europea e l'Argentina abbiano le seguenti funzioni di mercato. Determinare l'equilibrio nel mercato internazionale.

Unione Europea:	$D = 800 - 40 P$	Argentina:	$D = 600 - 20 P$
	$S = 200 + 10 P$		$S = 300 + 20 P$
	$800 - 40 P = 200 + 10 P$		$600 - 20 P = 300 + 20 P$
	$P = 600/50 = 12 \quad Q = 320$		$P = 7,5 \quad Q = 450$
	$D_{IMP} = D - S = 800 - 40 P - (200 + 10 P)$		$S_{EXP} = S - D = 300 + 20 P - (600 - 20 P)$
	$D_{IMP} = 600 - 50 P$		$S_{EXP} = - 300 + 40 P$

Equilibrio mercato internazionale:

$$D_I = S_E \quad 600 - 50 P = -300 + 40 P \quad P_I = 900/90 = 10 \quad Q_I = 100$$

Effetti sui Paesi

UE:	$D = 800 - 40 P$	$P = 10$	$D = 400$	$\Delta D = + 80$
	$S = 200 + 10 P$	$Q_I = 100$	$S = 300$	$\Delta S = -20$
ARG:	$D = 600 - 20 P$	$P = 10$	$D = 400$	$\Delta D = -50$
	$S = 300 + 20 P$	$Q_E = 100$	$S = 500$	$\Delta S = + 50$

Unione Europea:	Consumatori:	$C_0 = 320 * 12 = 3.840$	
		$C_1 = 400 * 10 = 4.000$	$\Delta \text{ Spesa} = + 160$
	Produttori:	$Y_0 = 320 * 12 = 3.840$	
		$Y_1 = 300 * 10 = 3.000$	$\Delta Y = - 840$

- 1) Il consumo aumenta in quantità e valore.
- 2) La produzione interna diminuisce, come il reddito degli agricoltori.

Argentina:	Consumatori:	$C_0 = 450 * 7,5 = 3.375$	
		$C_1 = 400 * 10 = 4.000$	$\Delta \text{ Spesa} = + 625$
	Produttori:	$Y_0 = 450 * 7,5 = 3.375$	
		$Y_1 = 500 * 10 = 5.000$	$\Delta Y = + 1.625$

- 1) Il consumo diminuisce in quantità, ma aumenta la spesa.
- 2) La produzione aumenta, come anche il reddito degli agricoltori.

1) La UE impone un dazio = 1,8

$$D_I = 600 - 50 * (8 + 1,8) = 600 - 90 - 50 P = 510 - 50 P$$

$$D_I = S_E \quad 510 - 50 P = -300 + 40 P \quad P_I = 810/90 = 9 \quad Q_I = 60$$

$$P_{UE} = 9 + 1,8 = 10,8 \quad P_{ARG} = 9$$

Effetti sui Paesi

UE:	$D = 800 - 40 P$	$P = 10,8$	$D = 368$	$\Delta D = - 32$
	$S = 200 + 10 P$		$S = 308$	$\Delta S = + 8$

Il consumo diminuisce e aumenta l'offerta interna.

ARG:	$D = 600 - 20 P$	$P = 9$	$D = 420$	$\Delta D = + 20$
	$S = 300 + 20 P$		$S = 480$	$\Delta S = -20$

Il consumo aumenta, l'offerta diminuisce.

Volume scambi $Q_I = 60$ $\Delta Q_I = -40$

Benessere: reddito, spesa, gettito

UE: 1) Prod. $\Delta S = + 8$ $Y_0 = 3.000$ $Y_1 = 3.326,4$ $\Delta Y = + 326,4$
 2) Cons. $\Delta D = - 32$ $C_0 = 4.000$ $C_1 = 3.974,4$ $\Delta C = - 25,6$
 3) Stato $T = t * IMP = 1,8 * 60 = 108$

ARG: 1) Prod. $\Delta S = -20$ $Y_0 = 5.000$ $Y_1 = 4.320$ $\Delta Y = - 680$
 2) Cons. $\Delta D = + 20$ $C_0 = 4.000$ $C_1 = 3.780$ $\Delta C = - 220$

Effetti del dazio in termini di surplus

1) Produttori

$$\Delta \text{Surplus UE} = [\Delta P * (300 + 308)]/2 = (0,8 * 608)/2 = + 243,2$$

$$\Delta \text{Surplus ARG} = [\Delta P * (500 + 480)]/2 = (-1 * 980)/2 = -490$$

2) Consumatori

$$\text{UE} = [\Delta P * (400 + 368)]/2 = (0,8 * 768)/2 = -307,2$$

$$\text{ARG} = [\Delta P * (400 + 420)]/2 = (1 * 820)/2 = + 410$$

3) Stato (UE) $T = 1,8 * 60 = 108$

4) Effetto complessivo UE = SP + SC + SS = + 243,2 – 307,2 + 108 = + 44

5) Effetto complessivo ARG = SP + SC = -490 + 410 = - 80

Effetti in termini di ragioni di scambio ed efficienza

- | | |
|-------------------------------|--|
| 1) Distorsione produzione [b] | $(\Delta SP * \Delta P)/2 = (8 * 0,8)/2 = + 3,2$ |
| 2) Distorsione consumo [d] | $(\Delta SC * \Delta P)/2 = (-32 * 0,8)/2 = -12,8$ |
| 3) Ragioni di scambio [e] | $(IMP * \Delta P_{EXP}) = 60 * 1 = 60$ |
| 4) Effetto totale benessere | $-3,2 - 12,8 + 60 = + 44$ |
-

2) Si supponga che ci sia disparità di grandezza tra chi esporta (es. tutta l'America Latina) e chi importa (UE). Cosa succede nell'UE se impone un dazio pari a 1,8?

Le funzioni dell'**America Latina** sono:

$$D = 6.000 - 200 P$$

$$S = 3.000 + 200 P$$

$$\text{Equilibrio} \quad 6.000 - 200 P = 3.000 + 200 P \quad P^* = 3.000/400 = 7,5 \quad Q^* = 4.500$$

$$S_E = 3.000 + 200 P - 6.000 + 200 P = -3.000 + 400 P$$

$$D_I = S_E \quad 600 - 50 P = -3.000 + 400 P \quad P_I = 3.600/450 = 8 \quad Q_I = 200$$

L'UE impone un dazio = 1,8

$$D_I = 600 - 50 (P + 1,8) = 510 - 50 P$$

$$D_I = S_E \quad 510 - 50 P = -3.000 + 400 P \quad P_E = 3.510/450 = 7,8 \quad Q_E = 120$$

$$P_I = 7,8 + 1,8 = 9,6$$

$$D_{UE}^0 = 800 - 40 P = 800 - 40 * 8 = 480$$

$$D_{UE}^1 = 800 - 40 P = 800 - 40 * 9,6 = 416 \quad \Delta D = -64$$

$$S_{UE}^0 = 200 + 10 P = 200 + 10 * 8 = 280$$

$$S_{UE}^1 = 200 + 10 P = 200 + 10 * 9,6 = 296 \quad \Delta S = + 16$$

In questo caso l'UE è un Paese piccolo: l'imposizione di un dazio si trasferisce quasi totalmente nell'incremento del prezzo interno, nella contrazione della domanda interna e nell'incremento dell'offerta interna, mentre l'influenza è poca sulle ragioni di scambio.

Effetti sul benessere

- 1) Distorsione produzione $[(296 - 280) * (9,6 - 8)]/2 = (16 * 1,6)/2 = + 12,8$
- 2) Distorsione consumo $[(480 - 416) * 1,6]/2 = -51,2$
- 3) Ragioni di scambio $(416 - 296) * [8 - (9,6 - 1,8)] = 120 * 0,2 = 24$

Quanto più il Paese è piccolo, tanto più il dazio provoca maggiori effetti interni che in termini di ragioni di scambio.

Nella realtà, tuttavia, nel caso dell'UE, la situazione è opposta: l'UE rappresenta un grande Paese rispetto agli altri, quindi l'imposizione di un dazio sui prodotti agricoli presenta grossi effetti per gli altri Paesi.

Esempio

UE

$$D = 800 - 40 P$$

$$S = 200 + 10 P$$

$$D_I = 600 - 50 P$$

ARG

$$D = 60 - 2 P$$

$$S = 30 + 2 P$$

$$S_E = -30 + 4 P$$

$$D_I = S_E \quad 600 - 50 P = -30 + 4 P \quad P_I = 630/54 = 11,66 \quad Q_I = 16,66$$

$$\text{La UE impone un dazio} = 1,8 \quad D_I = 600 - 50 (P + 1,8) = 510 - 50 P$$

$$D_I = S_E \quad 510 - 50 P = -30 + 4 P \quad P_E = 540/54 = 10 \quad Q_I = 10 \quad \Delta E = - 6,66$$

$$P_{UE} = 10 + 1,8 = 11,8$$

In questo caso l'imposizione di un dazio da parte dell'UE esplica i suoi effetti soprattutto sull'Argentina, i cui prezzi di esportazione scendono in misura quasi pari al dazio.

Questa è la situazione più comune in agricoltura, in cui i Paesi più grandi sono i maggiori importatori di prodotti agricoli.

3) Caso di sussidio all'esportazione

$$\text{UE} \quad D = 800 - 40 P$$

$$S = 200 + 10 P$$

$$D_I = 600 - 50 P$$

$$\text{ARG} \quad D = 600 - 20 P$$

$$S = 300 + 20 P$$

$$S_E = -300 + 40 P$$

$$D_I = S_E \quad P_I = 10 \quad Q_I = 100$$

$$\text{UE} \quad D = 400$$

$$S = 300$$

$$\text{ARG} \quad D = 400$$

$$S = 500$$

L'Argentina offre un sussidio pari a 5 agli esportatori.

$$S_E = -300 + 40 (P+5) = -300 + 200 + 40 P = -100 + 40 P$$

$$D_I = S_E \quad 600 - 50 P = -100 + 40 P \quad P_I = 700/90 = 7,78 \quad Q_I = 211$$

$$\text{UE} \quad D = 489$$

$$S = 278$$

$$\text{ARG} \quad P_E = 7,78 + 5 = 12,78$$

$$D = 344 \quad S = 555$$

$$\text{Esborso Stato} = 5 * 211 = 1.055$$

Effetti sul benessere

Unione Europea

$$1) \text{ Distorsione consumo} \quad [(489 - 400) * (10 - 7,78)]/2 = (89 * 2,22)/2 = + 98,79$$

$$2) \text{ Distorsione produzione} \quad [(300 - 278) * 2,22]/2 = + 24,42$$

$$3) \text{ Ragioni di scambio} \quad (10 - 7,78) * 211 = + 468,42$$

$$4) \text{ Aumento benessere UE} = 542,79$$

Argentina

$$1) \text{ Distorsione consumo} \quad [(400 - 344) * (10 - 12,78)]/2 = [56 * (-2,78)]/2 = -77,84$$

$$2) \text{ Distorsione produzione} \quad [(500 - 555) * (-2,78)]/2 = + 76,45$$

$$3) \text{ Ragioni di scambio} \quad (10 - 7,78) * 211 = -468,42$$

$$4) \text{ Perdita benessere complessiva} = 587,97$$

4) Caso di tassazione delle esportazioni

L'Argentina impone una tassa pari a 2 sulle esportazioni di carne bovina.

$$S_E = -300 + 40 (P - 2) = -300 + 40 P - 80 = -380 + 40 P$$

$$D_I = S_E \quad 600 - 50 P = -380 + 40 P \quad P = 980/90 = 10,89 \quad Q = 55$$

UE	D = 364	$\Delta D = -36$	ARG	P = 10,89 - 2 = 8,89	D = 422	$\Delta D = +22$
	S = 309	$\Delta S = +9$			S = 477	$\Delta S = -23$

$$\text{Introito Stato} = 2 * 55 = 110$$

Con la tassazione delle esportazioni si ha un effetto positivo sulle ragioni di scambio e sui consumi interni, ma negativo sulla produzione. L'effetto sulle ragioni di scambio è trasferito allo Stato, che gode di introiti.

Come visto, non sono, in genere, i Paesi esportatori a concedere sussidi, ma l'Unione Europea, che li offre ai produttori per riuscire ad esportare i propri prodotti.

Anche se i sussidi avvantaggiano i Paesi importatori, non sono da questi accettati come misura di Politica Agraria, perché svantaggiano il settore agricolo interno e, inoltre, deprimono il mercato internazionale a svantaggio dei tradizionali esportatori.

Questi, in realtà, piuttosto che di sussidi, ricorrono alle tasse sulle esportazioni, sia per ricavare gettito fiscale, ma anche per trattenere all'interno i prodotti agricoli incentivando il consumo. Ciò accade, ad esempio, in Argentina, dove il governo ha introdotto la tassa sulle esportazioni di carne e su altri prodotti agricoli con lo scopo di incentivare la produzione per il consumo interno.

4.3 La politica agricola statunitense – il Farm Bill

Anche la politica agricola statunitense, al pari della PAC, prevede ampie misure di sostegno per il settore agricolo, queste si riassumono nel cosiddetto “Farm Bill”, provvedimento giuridico cardine della politica agricola USA, di durata quinquennale, che si caratterizza per:

- 1) **Aiuti alla produzione agricola**
- 2) **Sostegno alle esportazioni**
- 3) **Barriere alle importazioni.**

Tra i vari prodotti, si effettua una distinzione tra “**basic commodity**”, cioè cereali, mais e gli alimenti del bestiame; e gli altri prodotti, cioè latte, carne, zucchero e i prodotti ortofrutticoli.

AREA DI BASE

L’area di base corrisponde alla superficie di base associata a un prodotto e di fatto alla media di cinque anni della superficie dedicata a un prodotto.

A livello di singola azienda, si parla di **area di base aziendale**, che corrisponde alla superficie che l’azienda destina a un prodotto.

È comunque prevista flessibilità nelle scelte produttive, ad esempio il 25% dell’area di base.

PREZZO OBIETTIVO

Il prezzo obiettivo è quel prezzo che il prodotto deve comunque raggiungere, è detto anche **target price** e corrisponde, in pratica, al **prezzo garantito**.

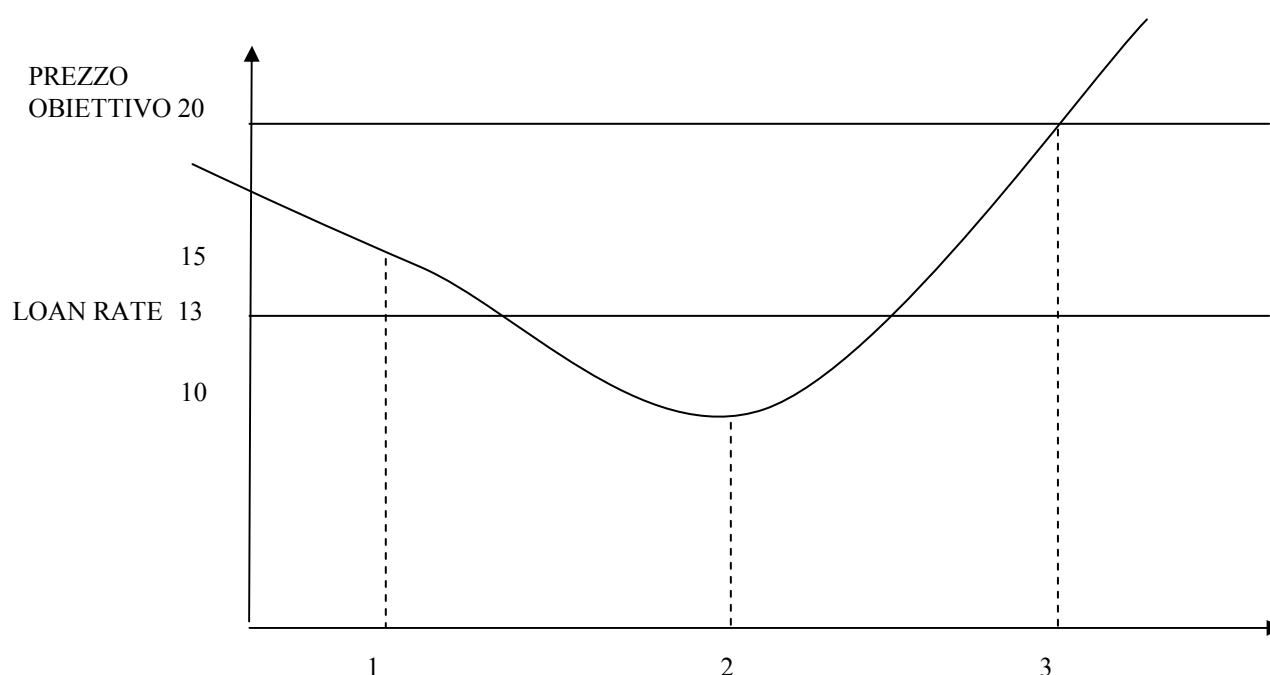
DEFICIENCY PAYMENTS

I “deficiency payments” rappresentano storicamente il principale livello di sostegno nella politica agricola statunitense. Hanno per scopo far raggiungere all’agricoltore il prezzo obiettivo.

Qualora, infatti, il prezzo di mercato sia inferiore al target price, scattano le misure di aiuto. L’aiuto equivale alla **differenza tra il prezzo obiettivo e il prezzo di mercato**, oppure tra il **prezzo obiettivo e il “loan rate”** se maggiore.

Gli aiuti nel mercato del grano (\$/q.le)

PREZZO OBIETTIVO	20	20	20
PREZZO MERCATO	15	10	20
LOAN RATE	13	13	13
DEFICIENTY PAYMENTS	5	7	0
MARKETING LOAN	0	3	0



LOAN RATE

Il tasso di prestito, “loan rate” in inglese, equivale all’85% della media dei prezzi di cinque anni (equivale al prezzo di intervento comunitario). Il prestito viene concesso in cambio del pegno della merce, in quanto garanzia reale.

Si distingue dal “**marketing loan**” che prevede un’integrazione di prezzo pari alla **differenza tra prezzo di mercato e loan rate**, determinando uno scambio tra produttore e la Commodity credit corporation.

4.3.1 II FARM BILL 2008-2013

Il programma sulle commodities prevede tre livelli di sostegno:

- 1) **Pagamenti fissi disaccoppiati e diretti**
- 2) **Marketing loans**
- 3) **Pagamenti anticiclici**

1) PAGAMENTI DIRETTI

Viene considerata la superficie di base, calcolando una resa del 93,5% di quella effettiva.

I pagamenti sono dati dal prodotto tra l'85% della superficie di base e il 93,5% della resa, moltiplicato per il tasso di pagamento previsto per l'utilizzo libero della superficie.

2) MARKETING LOANS

L'integrazione di prezzo è data dalla differenza tra loan rate e prezzo di mercato.

Il mercato del grano (Target price = 25\$/q.le)			
Prezzo di mercato	15	10	20
Pagamento diretto	5	5	5
Loan rate	13	13	13
Marketing loan	0	3	0
Pagamento anticiclico	5	7	0

3) PAGAMENTI ANTICICLICI

I pagamenti anticiclici hanno lo scopo di far percepire all'agricoltore il **target price** e sono dati dalla differenza tra il prezzo obiettivo (target price) e il prezzo effettivo. Il prezzo effettivo, a sua volta, è dato dalla somma tra prezzo di mercato e pagamento unitario. Il pagamento unitario è dato dal pagamento diretto e dal Marketing loan.

All'interno della WTO c'è una controversia in merito tra Unione Europea, secondo la quale i pagamenti anticiclici rientrano nella scatola gialla e sono quindi da ridursi (compresi nella MAS- Misura Aggregata di Sostegno), e Stati Uniti d'America, secondo i quali sarebbe da applicare la clausola de minimis e quindi i pagamenti anticiclici sarebbero esentati dalla MAS finché non eccedono il 5% della PLV.

Emerge una divergenza tra la politica agraria statunitense, improntata al sostegno dell'agricoltura, e la posizione negoziale tenuta in ambito WTO, basata sulla liberalizzazione.

La politica agricola statunitense appare tuttora molto improntata alla protezione del settore agricolo e dell'industria agroalimentare. Il nuovo Farm Bill mantiene in pratica l'entità degli aiuti al settore agricolo, prevedendo una spesa complessiva di oltre \$ 300 miliardi. Mira a rafforzare la competitività dei grandi produttori, mentre meno rilievo assumono le istanze della multifunzionalità. Tuttavia, per la prima volta vengono richiamate le produzioni biologiche e vengono previste delle regole per la dichiarazione dell'origine dei prodotti.

La minor attenzione all'ambiente è indicata anche dal fatto che il programma "Conservation Security Program", che fornisce finanziamenti agli agricoltori che rispettano standard di gestione ambientale, non prevede nuove iscrizioni, né il rinnovamento di contratti scaduti.

Come da tradizione, sostanzialmente la politica agricola statunitense è rivolta a sostenere i settori particolarmente importanti dell'agricoltura sia sotto il profilo competitivo, che produttivo.

4.4 Le politiche agrarie nel mondo: alcuni esempi

A livello mondiale ogni Paese persegue una propria politica agraria, che differisce in funzione delle proprie peculiarità, del livello di sviluppo economico, caratteristiche dell'offerta agricola, grado di auto-provvigionamento alimentare, relazione con gli altri Paesi.

In generale, l'obiettivo primario è quello di garantire un'adeguata disponibilità alimentare, mentre nei Paesi a più forte vocazione all'esportazione le istanze sono rivolte soprattutto ad incrementare la competitività sui mercati esteri.

Possiamo individuare Paesi in cui l'intervento pubblico in agricoltura risulta contenuto, o per carenza di risorse, come nei Paesi in via di sviluppo, o per scelta politica, in adeguamento ai principi di liberalizzazione dei mercati, invece in altri è molto consistente, individuando quello agricolo come settore strategico.

1. Lo sviluppo economico dell'America Latina

In America Latina i numerosi accordi commerciali regionali (Mercosur, Patto Andino, l'ingresso nel Nafta da parte del Messico) e gli accordi bilaterali (del Cile con Messico, Canada e altri Paesi) hanno contribuito a ridurre il livello del protezionismo in molti settori, agricoltura inclusa.

Gli elementi che negli ultimi anni hanno caratterizzato le riforme delle politiche commerciali agricole nell'America Latina, prima fortemente orientate all'import substitution e alla disincentivazione delle esportazioni, sono stati la sostituzione di gran parte delle restrizioni quantitative sulle importazioni con tariffe; la riduzione del livello e della variabilità delle tariffe; la rimozione di ogni tassa, quota, o licenza d'esportazione; la minore importanza attribuita all'obiettivo dell'autosufficienza alimentare; la riduzione, o l'eliminazione del commercio di Stato; l'eliminazione dei sistemi di regolazione dei prezzi interni e la graduale rimozione dei programmi pubblici di approvvigionamento.

Nonostante l'enorme potenziale agricolo, tuttavia, una reale riforma in campo agricolo non appare ancora realizzata, in un contesto di lotte sociali, di ampie riforme strutturali, di aggiustamenti macroeconomici, di privatizzazioni e di una generale ridefinizione del ruolo pubblico nell'economia.

Il Brasile, ad esempio, è il quinto Paese al mondo per superficie (superato solo da Cina, Stati Uniti, Canada e Russia) e il nono per prodotto interno lordo. Soprattutto, è una vera e propria superpotenza agricola: è il maggior esportatore mondiale di carne bovina, caffè (da solo responsabile del 74% delle entrate valutarie), banane e succo d'arancia, mentre sta per raggiungere il vertice nelle esportazioni di soia, pollame e carni di maiale. Le sue coltivazioni si estendono per 90 milioni di ettari ed il commercio di prodotti agricoli rappresenta il 40% della bilancia commerciale brasiliana.

Il Brasile è caratterizzato dalla presenza del latifondo, mentre la riforma agraria non è stata ancora realizzata. Così, su 3 milioni di proprietari terrieri, soltanto 2.000 possiedono il 50% circa della terra brasiliana. Su un totale di 370 milioni di ettari di superficie, tuttavia, solo 45 milioni di ettari sono utilizzati per coltivazioni stagionali e 11 milioni (pari al 3%) per coltivazioni permanenti. Quindi solo il 14% del totale della terra è destinato all'agricoltura. Grandi estensioni di aree coltivabili non sono ancora sfruttate e, mentre la domanda mondiale di cibo è in forte crescita, un'evoluzione recente dell'agroindustria rischia di far divenire il Brasile il più grande produttore mondiale di bioetanolo.

Anche il Paraguay, come la maggior parte dei Paesi sud-americani, può contare quasi esclusivamente sulle risorse del settore primario: allevamento del bestiame, agricoltura e produzione di legname. Nella maggior parte dei casi queste attività sono tuttora praticate con

metodi arcaici e irrazionali. Lo squilibrio nella distribuzione delle terre determina la concentrazione delle grandi proprietà e la frammentazione del restante territorio in una miriade di minifondi, causa di conflitto sociale. Da questa situazione nasce l'interdipendenza fra economia di mercato ed economia di sussistenza, rappresentata dalla coltivazione, a fini di autoconsumo, di piccolissimi appezzamenti da parte degli stessi contadini che lavorano nei latifondi.

Il rafforzamento dei latifondi e la proletarizzazione di ampi settori contadini si accompagna al massiccio esodo dalle campagne. Questo porta le imprese agricole a coltivare in modo estensivo grano, soia e all'allevamento del bestiame.

2. La liberalizzazione dell'agricoltura in Nuova Zelanda

La Nuova Zelanda rappresenta un Paese (così come il Canada) in cui l'agricoltura non appare oggetto di protezione. Così, l'economia agricola è sottoposta ad una più intensa competizione internazionale, focalizzata sulle filiere mondiali delle "commodity", per prodotti quali la carne bovina e suina, i prodotti lattiero-caseari, gli ortofrutticoli.

La necessità di raggiungere una maggior competitività si traduce nell'incremento degli investimenti e l'innovazione dei processi produttivi, in conformità alle istanze di liberalizzazione dei mercati.

Il modello di sviluppo gestito dallo Stato ha lasciato il posto alle strategie perseguite dalle imprese agricole, in stretta relazione con i flussi del commercio mondiale. La ristrutturazione dell'economia agricola è resa necessaria dallo sviluppo dei mercati e rientra nel progetto di integrazione economica frutto della globalizzazione.

3. La dipendenza alimentare del Giappone

L'agricoltura ha sempre rivestito un ruolo centrale nel processo di sviluppo economico del Giappone. Il surplus di capitali in questo settore ha fornito risorse da investire nello sviluppo industriale e manifatturiero, l'innovazione tecnologica in agricoltura, inoltre, ha reso disponibile quella forza lavoro che ha reso possibile lo sviluppo degli altri settori.

Per molti anni le politiche agricole hanno giocato un ruolo decisivo nella redistribuzione del reddito all'interno della società, favorendo la stabilità politica e sociale. L'obiettivo di limitare lo spopolamento delle aree rurali, sostenere le economie regionali, preservare il patrimonio agricolo, garantire al Paese la sicurezza alimentare, era attuato attraverso un ampio sostegno dei prezzi e il controllo dei flussi commerciali.

Oggi il Giappone è il primo importatore mondiale di prodotti agricoli, dipendendo dall'estero per la metà del fabbisogno, nonostante le elevate barriere tariffarie che limitano le importazioni di riso e delle altre derrate.

Gli aiuti all'agricoltura sono giustificati dalla necessità dell'approvvigionamento alimentare, dal garantire la stabilità dei prezzi per i consumatori e per proteggere l'ambiente.

La sicurezza alimentare è l'obiettivo più importante della politica agricola. Le cooperative agricole (nokyo) rappresentano la forza organizzata dell'agricoltura giapponese, la cui funzione principale è quella di ottenere aumenti del prezzo del riso, attraverso azioni di lobbying.

La "Legge base sull'alimentazione, agricoltura e aree rurali" del 1999 riflette l'adozione del concetto di multifunzionalità dell'agricoltura.

Con l'accordo dell'Uruguay Round, il Giappone si è impegnato a convertire le barriere non tariffarie in tariffe equivalenti per 28 commodities, tra cui grano, orzo, prodotti lattiero-caseari, amidi, legumi, arachidi, seta e carni suine. Le tariffe equivalenti sono state calcolate come differenza tra i prezzi interni all'ingrosso e i prezzi di importazione relativi al periodo 1986-88.

Un caso particolare è rappresentato dalle carni suine, sottoposte a tariffe variabili, paragonabili ai prelievi all'importazione dell'Unione Europea. Il massiccio incremento delle loro importazioni ha fatto scattare misure di salvaguardia, prevedendo che il prezzo di importazione, attraverso il dazio, possa essere aumentato fino al livello massimo consentito dall'Uruguay Round.

4. La politica agricola della Cina nello sviluppo dell'economia

In Cina il decollo del settore agricolo avviene grazie alla decollettivizzazione delle terre, all'aumento dei prezzi dei prodotti agricoli e all'alleggerimento dei vincoli posti al commercio.

Il processo di sviluppo sta modificando la natura rurale della Cina, la quota del Pil dall'agricoltura è scesa a meno del 20%, mentre gli occupati agricoli rappresentano la metà del totale. Così nel commercio estero, la percentuale di prodotti primari è scesa al 10%, con l'80% delle esportazioni agricole rappresentato dai prodotti ortofrutticoli e zootecnici.

Anche se la spesa pubblica è cresciuta in quasi tutti i comparti dell'agricoltura, la modalità tipica di drenaggio di capitali dal settore agricolo a quello industriale avviene attraverso il sistema delle vendite obbligatorie di prodotti agricoli allo Stato.

I coltivatori cinesi devono consegnare una quota obbligatoria di prodotto a prezzi inferiori a quelli di mercato, che si traduce in una tassa a loro carico e in un sussidio a favore dei consumatori.

Gli impegni assunti dalla Cina in seno al WTO in termini di politica agricola riguardano l'abbassamento delle tariffe imposte, una maggiore apertura dei mercati ai produttori esteri,

attraverso il sistema delle quote di importazione a tariffa ridotta, e l'eliminazione delle restrizioni quantitative basati su quote e licenze d'importazione.

In generale, la Cina gode di un vantaggio comparato in agricoltura, anche per la scarsa attenzione ai problemi ambientali e di sicurezza dei prodotti, che si traduce nell'esportare prodotti agricoli a prezzi competitivi. Il commercio dei prodotti di "importanza strategica per la nazione", quali riso, grano, mais, olio, zucchero, cotone e lana, è protetto, le quote d'importazione a tariffa ridotta sono rigidamente limitate.

La Cina si è impegnata ad abolire progressivamente tutti i sussidi all'esportazione sui prodotti agricoli e a non introdurne altri in futuro, mentre altre misure specifiche non sono consentite. Le regole anti-dumping rendono più facile presentare e circostanziare la denuncia al Wto.

La Cina svolge un ruolo di primo piano nel mercato internazionale del riso, frumento e mais.

5. L'arretratezza dell'agricoltura nell'Africa Sub-sahariana

Gran parte del Pil africano viene generato dall'agricoltura, tuttavia questo settore appare fortemente arretrato rispetto alle altre aree del mondo, sia in termini produttivi che economici.

L'evoluzione dell'agricoltura africana si accompagna a politiche economiche fallimentari che da secoli affliggono il continente. Le politiche commerciali si traducono nel far lievitare i prezzi delle importazioni, a sfavore di quelli delle esportazioni. Le barriere tariffarie e non al commercio dei prodotti agricoli rimangono insormontabili, mentre gli interventi pubblici destinati alle aree rurali sono insufficienti.

Gli economisti dello sviluppo hanno tradizionalmente condiviso l'ipotesi che l'industria abbia un ruolo trainante, mentre l'agricoltura rallenti lo sviluppo.

Il contributo dell'agricoltura allo sviluppo è sottolineato dal suo ruolo nella formazione del reddito e, di conseguenza, sulla domanda di servizi e beni degli altri settori. Per diverse ragioni, la crescita agricola del continente africano è lenta, l'assenza di adeguati provvedimenti appare impedirli.

V

IL WORLD TRADE ORGANIZATION NELL'ECONOMIA AGRARIA

5.1 Protezionismo e liberalizzazione nel commercio internazionale dei prodotti agroalimentari

Nell'attuale fase di sviluppo dell'economia si assiste ad una forte espansione delle relazioni economiche internazionali.

Sotto il profilo teorico rilevanti sono i rapporti tra Stato e mercato. Gli Stati hanno utilizzato il commercio internazionale come entrata erariale, come riserva di beni, come accumulo di riserve monetarie. Nel tempo, le politiche adottate dai Paesi hanno oscillato tra protezionismo e libero scambio. In presenza di condizioni di concorrenza, il libero scambio sembra la scelta migliore, in presenza di imperfezioni di mercato, quali oligopoli e monopoli può essere conveniente far ricorso a politiche protezionistiche. Oggi, un ruolo importante nello sviluppo dei commerci mondiali è detenuto dai soggetti sovranazionali che determinano la *Global Political Economy*, con l'introduzione di regole degli scambi che tengono conto della tendenza verso un mercato globale. L'ottima combinazione della decisioni politiche attuate rappresenta la risultante delle interazioni tra i diversi soggetti che compongono il quadro internazionale, ciascuno portatore di specifici interessi. Per comprendere l'attuale dibattito sul commercio internazionale dei prodotti agroalimentari appare importante capire:

- a) Le cause che portano all'adozione di politiche protezionistiche.
- b) I processi di cooperazione internazionale ed i riflessi sul commercio agroalimentare.
- c) Gli elementi che comportano distorsioni sugli scambi e le modalità con cui superarle.

La ricerca del giusto livello di apertura al commercio internazionale oscilla tra il libero scambio e la politica protezionistica.

Le politiche di libero scambio sono basate sui principi dei costi comparati. Si sostiene che attraverso il libero commercio (Ricardo, Heckscher-Ohlin) è possibile giungere alla migliore valorizzazione delle risorse in termini di massimizzazione del benessere.

Quelle che giustificano un intervento protezionista fanno riferimento ai fattori produttivi inutilizzati, allo sviluppo dell'industria nascente, all'esigenza di migliorare le ragioni di scambio.

La piena utilizzazione dei fattori produttivi, prevista dalla teoria del commercio internazionale, non sempre trova riscontro, in questi casi una politica protezionistica può accrescere l'impiego di fattori interni inutilizzati, quali la manodopera.

Inoltre, la protezione può favorire il radicamento di un'industria appena avviata all'interno di un Paese. In questo modo il Paese ha la possibilità di conseguire una specializzazione produttiva, altrimenti irraggiungibile per le difficoltà delle imprese neoformate, e di competere sul mercato al pari di quelle più affermate. Ad esempio, si sostiene l'opportunità dei Paesi poveri di mantenere un elevato livello di protezione per i prodotti manifatturieri, in quanto la liberalizzazione del commercio favorirebbe i Paesi che hanno una struttura produttiva consistente.

L'applicazione di forme di protezionismo dà la possibilità ad un Paese di conseguire un miglioramento nella ragione di scambio mediante l'applicazione di dazi, al fine di indirizzare il Paese esportatore ad abbassare i prezzi del bene considerato.

Per il settore agricolo, il ricorso ad una politica protezionistica è stato invocato per la salvaguardia di interessi strategici, come la difesa degli agricoltori. Le argomentazioni fanno riferimento alla funzione sociale e di tutela ambientale delle attività agricole e alla difficoltà delle imprese di affrontare un mercato regolato dalle sole leggi della libera concorrenza. Inoltre, le imprese multinazionali nei Paesi del terzo mondo possono insediarsi e sfruttare le risorse a vantaggio dei loro azionisti.

Sotto il profilo storico, lo spostamento tra protezionismo e liberismo è risultato particolarmente ampio nel caso dei prodotti agricoli, almeno fino alla costituzione dell'organizzazione mondiale del commercio.

Ad esempio gli Stati Uniti hanno attribuito al commercio con l'estero una funzione vitale di sviluppo, per la necessità di trovare sbocco all'enorme produzione interna. Così, alla fine della seconda guerra mondiale, i dissesti causati favorirono il forte sviluppo delle esportazioni agricole statunitensi, agevolate dall'attuazione del piano Marshall, che comprendeva le derrate alimentari. Tuttavia, la diffusione delle innovazioni e la ripresa dell'agricoltura europea causarono accumuli di derrate agricole. A ciò concorreva una politica di sostegno dei redditi degli agricoltori, attraverso alti prezzi interni, volta a contrastare l'esodo dall'attività agricola. Ciò costrinse a proporre nuove misure di politica agraria, come la *Soil Bank*, primo programma di ritiro dei seminativi dalla produzione, e la *Public Law 480*, sull'aiuto alimentare ai Paesi in via di sviluppo. Sul fronte degli scambi internazionali, si intraprese una politica di accordi commerciali sia di tipo bilaterale che multilaterale.

Negli anni ottanta, l'offerta sul mercato mondiale dei prodotti agricoli aumentò anche per l'affacciarsi di nuovi Paesi esportatori (es. India), il peggioramento della capacità di importazione dei Paesi in via di sviluppo, il raggiungimento dell'autosufficienza della CEE, l'apprezzamento del dollaro. Le eccedenze agricole degli Stati Uniti crebbero, la *lobby* dei produttori agricoli riteneva che altri Paesi, quali la CEE, fossero responsabili delle difficoltà di esportazione. Ciò incentivò l'attuazione di guerre commerciali, l'adozione di aggressivi programmi di promozione delle

esportazioni, la diffusione del dumping, la trattativa dei negoziati GATT.

In Italia, l'idea liberista per il commercio dei prodotti agricoli si era affermata già nel Settecento, con il movimento mercantilista. Tuttavia, alla fine dell'Ottocento, vi fu un'inversione di tendenza, il protezionismo si affermò in quasi tutti i Paesi europei, con la finalità di tutelare le produzioni nazionali. La protezione fu accordata all'agricoltura al fine di sostenere, in particolare, il prezzo del grano. Così, la tariffa generale italiana del 1887 costituì, dopo quella francese, la più alta (60% *ad valorem*) espressione del protezionismo in Europa. A fasi alterne, il protezionismo perdurò anche nel secolo scorso, così, nel secondo dopoguerra fu finalizzato alla ricostruzione industriale e a trattenere la forza lavoro nelle campagne attraverso un sostegno dei prezzi agricoli. Successivamente, con l'adesione alla CEE venne adottato gradualmente il dazio comune.

In generale, il protezionismo è stato vigoroso durante le guerre mondiali, con l'affermazione del bilateralismo degli scambi, ossia la tendenza di un Paese ad intrattenere rapporti di libero scambio con un altro Paese. Dopo la seconda guerra mondiale si è affermato il principio del multilateralismo, fino alla costituzione del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

Negli anni Settanta-Ottanta, il clima economico risvegliò le tendenze protezionistiche dei governi causando un peggioramento del commercio internazionale. Le economie capitalistiche richiedevano crescenti investimenti transfrontalieri e scambi di servizi, queste esigenze diedero nuovo impulso alla volontà di rafforzare il sistema multilaterale, anche perché si era innescata una spirale negativa causata dal riversare sul mercato mondiale le derrate agricole eccedenti i consumi interni. Nei Paesi OCSE il sostegno al settore agricolo aveva raggiunto livelli del 60% sul valore della produzione, creando crescenti eccedenze. Queste generavano problemi sul mercato mondiale e, di riflesso, sulle politiche agricole nazionali dei Paesi avanzati ed in via di sviluppo. L'impiego crescente di aiuti pubblici per esportare le eccedenze deprimeva i prezzi, rendendo il mercato mondiale instabile. I Paesi in via di sviluppo furono le principali vittime, i prezzi artificialmente bassi misero a repentaglio la sopravvivenza di intere regioni. Il commercio agricolo era divenuto oggetto di dispute commerciali e fonte di forti tensioni internazionali. Si possono individuare diversi gruppi di Paesi a livello mondiale, portatori di differenti interessi: gli USA volti a liberalizzare il commercio agricolo e limitare la protezione dell'agricoltura comunitaria; i Paesi del Gruppo di Cairns interessati ad aprire i mercati terzi alle loro esportazioni; l'Unione Europea prudente a liberalizzare ma disponibile al compromesso pur di appianare le dispute commerciali; i Paesi in via di sviluppo interessati ai mercati dei Paesi avanzati ed a farsi concedere un trattamento differenziato per le loro agricolture; la Corea del sud ed il Giappone interessati a mantenere un elevato livello di protezione soprattutto i loro mercati del riso.

5.2 L'Organizzazione Mondiale del Commercio e l'agricoltura

L'Organizzazione Mondiale del Commercio, ufficialmente World Trade Organization, è un'organizzazione internazionale che definisce e controlla gli accordi e le norme che regolano il commercio tra le nazioni, a partire dal 13 gennaio 1995, giorno della sua stipulazione.

E' formato da **Gatt** (General Agreement on Tariffs and Trade), **Gats** (Accordo sui Servizi) e **Trips** (Diritti di proprietà intellettuale).

Funzioni del W.T.O:

- Foro dei negoziati sulle politiche commerciali.
- Codice di buona condotta nei rapporti commerciali internazionali.
- Strumento per la composizione delle controversie (le norme si prestano a interpretazioni).

Organi del W.T.O:

- Conferenza ministeriale, formata dai ministri dei vari stati membri, si riunisce una volta ogni due anni.
- Consiglio generale (in cui tutte le nazioni sono rappresentate)
- Consigli specifici (uno per il Gatt, uno per il Gats e uno per il Trips). Per il Gatt (riguarda i beni) c'è un comitato specifico per l'agricoltura.

Meccanismo di risoluzione delle controversie:

Quando una parte ritiene che ci sia stata inadempienza agli obblighi sottoscritti, per prima cosa si ha una consultazione tra i governi interessati per discutere i problemi e risolvere da soli la disputa; se questa non funziona, un collegio di esperti (**Panel**, formato da tre esperti) esamina e decide sul caso che è stato presentato loro dalle parti: essi hanno 6 mesi per studiarlo e produrre un rapporto finale (**Panel report**).

Trascorsi al massimo quindici mesi dall'inizio si ha la sentenza del Consiglio generale, alla quale si può fare ricorso in appello all'organo competente, a seguito del quale però ci sarà il giudizio definitivo.

Il Paese accusato deve riportare la sua politica in linea con le decisioni del PANEL, o negoziare una compensazione (ridurre le tariffe per un altro prodotto compensando il danno), o è soggetto a sanzioni.

Principi base del WTO

Secondo l'art. 1 del GATT, il commercio deve avvenire senza discriminazioni, secondo la clausola della **nazione più favorita (NPF)**, che consiste nell'obbligo di estendere a tutti i Paesi le condizioni offerte a un Paese, condizioni che sono inserite nei prospetti (**Schedules**) degli impegni che il Paese assume.

I dazi contenuti nei prospetti si ritengono consolidati, pertanto il Paese può ridurli, ma non aumentarli. Eccezioni sono costituite dalle aree di libero scambio (NAFTA: formato da Stati Uniti, Canada e Messico; MECOSUR: formato da Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay; ASEAN: formato dai Paesi del Sud-Est asiatico) e dalle unioni doganali, oltre che dai **Paesi in Via di Sviluppo**, per i quali vale il “**trattamento differenziato e favorevole**”, attuato tramite l'applicazione del principio di non reciprocità, ad esempio con la riduzione delle tariffe senza richiedere che ciò avvenga nel Paese in via di sviluppo, senza quindi contropartita.

Come **misure di ritorsione** si hanno i dazi di ritorsione, o misure anti-dumping (si ha dumping quando il prodotto viene esportato a un prezzo più basso di quello applicato nel mercato interno). Ci deve essere una prova del danno, a cui seguirà l'introduzione di un dazio compensativo.

L'art. 19 del GATT prevede anche delle **misure di salvaguardia**, che consistono nel limitare l'importazione se l'industria nazionale è seriamente minacciata dall'aumento delle importazioni. Queste misure non possono essere applicate in modo selettivo, per singolo Paese, e non valgono per i PVS, a meno che uno specifico prodotto non superi il 3% del totale delle importazioni e il PVS in questione superi il 9% delle importazioni totali di quel prodotto.

Strumenti di politica commerciale

Gli strumenti della politica commerciale si dividono in **illeciti e leciti**.

Per quanto riguarda le **importazioni**, gli **strumenti leciti** sono rappresentati dalle **tariffe** (da ridurre); mentre quelli **illeciti** dalle **restrizioni quantitative**, dalle **barriere non tariffarie**, dai **prezzi soglia e dai prelievi variabili**.

L'agricoltura, però, in questa materia, fa eccezione.

Per quanto riguarda le **esportazioni**, invece, gli **strumenti illeciti** sono rappresentati dalle **sovvenzioni**.

I vari tipi di politiche sono stati “inscatolati” in diversi tipi di scatole:

- **scatola verde**, che comprende le politiche non oggetto di negoziato;
- **scatola rossa**, che comprende le politiche proibite;
- **scatola gialla**, che comprende le politiche applicate oggetto di negoziati;
- **scatola blu**, propria dell’agricoltura.

Con il WTO si è proceduto alla classificazione di tutte le politiche commerciali dei Paesi aderenti.

Il WTO è composto da più di 150 Paesi, 49 dei quali si autodefiniscono meno avanzati (non vi è infatti una definizione, bensì sono i Paesi ad autoselezionarsi).

Al suo interno ci sono delle alleanze, cioè dei gruppi di Paesi che si riuniscono per degli obiettivi comuni, ad esempio il gruppo di Cairns comprende 17 Paesi esportatori, tra cui il Brasile, alleatisi per la liberalizzazione dei mercati. Il G22 comprende i PVS tra i quali Brasile, India, Argentina e Cina. Queste alleanze non sono stabili, ne biunivoche, un Paese può stare in più gruppi.

Quando un Paese aderisce al WTO, firma il cosiddetto “**protocollo di adesione**”, a cui consegue la redazione dei prospetti degli impegni che il Paese assume (schedules). La Cina è entrata nel WTO alla fine del 2001.

5.3 Il GATT e l’agricoltura

L’Uruguay round del 1994 ha portato l’agricoltura nel GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).

Parte da tre punti fondamentali:

Accesso al mercato.

Riduzione dei sussidi all’esportazione.

Riduzione del sostegno interno.

ACCESSO AL MERCATO

L'accesso al mercato è contraddistinto da tre punti: la tarifficazione (A), le quote a tariffa ridotta (B) e la clausola di salvaguardia (C).

TARIFFICAZIONE

In primo luogo, tutte le barriere non tariffarie devono diventare tariffe, mediante un procedimento di sostituzione con tariffe di base equivalente, tariffe che generano un volume di importazione equivalente a quello del periodo base, rappresentato dal periodo 1986-88.

Esempi di **barriere non tariffarie** sono i **prelievi variabili**, i **prezzi minimi all'importazione**, le **quote d'importazione**, le **licenze di importazione** e le **restrizioni volontarie**.

In secondo luogo, affinché l'impegno di **ridurre la media semplice delle tariffe del 36%** non rendesse poco efficace la loro contrazione, l'accordo ha previsto che **ciascuna tariffa debba comunque essere ridotta almeno del 15%**.

Per quanto riguarda i PVS, invece, si dovrebbe ridurre la media semplice delle tariffe del 24%, pertanto la riduzione minima ammonta al 10%.

Le **formule di riduzione** proposte si suddividono in **lineari**, che riducono il livello medio dei dazi, e **non lineari** (anche dette **armonizzatrici**), che riducono il livello e la dispersione dei dazi.

Esempio formula Svizzera

$$Z = A * X / (A + X)$$

Dove Z = Tariffa finale

A = Coefficiente negoziato

X = Tariffa iniziale

$$A = 25\% \quad X = 100 \quad Z = 25\% * 100 / (25\% + 100) = 20\%$$

Problemi che ne conseguono sono la **scelta del periodo di riferimento**, poiché gli stati scelgono periodi di tariffe elevate, e la “**tariff escalation**”, cioè le tariffe tendono ad aumentare passando dalla materia prima al prodotto finito, rendendo impossibile per i PVS esportare prodotti finiti.

QUOTE A TARIFFA RIDOTTA (QTR)

L'accordo ha previsto che ciascun Paese debba consentire una **quota accesso minimo al mercato interno** pari, per ciascun prodotto, ad almeno il 5% del consumo interno. Le importazioni nell'ambito di tali quote sono soggette ad una tariffa ridotta, pari al 32% di quella normalmente applicata.

Inoltre, sono previste delle **quote ad accesso corrente**, relativo all'impegno di mantenere un volume di importazioni preferenziali almeno pari a quello preesistente nel periodo base.

L'attivazione di quote a tariffa ridotta apre il problema relativo alla loro gestione, perché **chi ha una quota gode di una rendita** rispetto a chi non ce l'ha.

Ulteriori problemi sono i **picchi tariffari**, quando si presentano **dazi superiori al 100%** (ad esempio in India il 45% dei dazi sono superiori al 100%), la **variabilità dei dazi** e gli **“special products”** nei PVS, cioè il fatto che i PVS chiedono minori tagli tariffari per i prodotti particolari di cui vive la loro popolazione.

CLAUSOLA DI SALVAGUARDIA

L'importazione viene limitata se l'industria nazionale è seriamente minacciata dall'aumento delle importazioni. Tuttavia, non può essere impiegata questa clausola di salvaguardia in modo selettivo, cioè solo verso qualche Paese, e nei confronti dei PVS. Verso i PVS, infatti, può essere impiegata solo se il prodotto supera il 3% delle importazioni totali e se i PVS superano il 9% delle importazioni totali del prodotto.

RIDUZIONE SUSSIDI ESPORTAZIONI

I sussidi all'esportazione rappresentano l'eccezione dell'agricoltura.

Secondo l'accordo vanno infatti **ridotti del 36% della spesa e del 21% del volume**; per i PVS, invece, è prevista una riduzione della spesa del 24% e del 14% del volume.

Il periodo base di riferimento è quello che va dal 1986 al 1990, periodo in cui le sovvenzioni erano elevate.

Due aspetti rilevanti sono da considerare: il **“front loading”**, cioè la possibilità di cambiare periodo di base negli anni 1991-1992, importante per un'area come l'UE in presenza di eccedenze elevate, e il problema dell'**aiuto alimentare**, generalmente consentito, vietato solo se condizionato alle importazioni di qualche prodotto. È vietata la riesportazione, mentre l'aiuto deve avvenire in maniera multilaterale e non bilaterale.

RIDUZIONE SOSTEGNO INTERNO

L'accordo ha previsto la **riduzione del 20%** (13,3% per i PVS) del sostegno di cui godono i produttori agricoli inserito nella scatola gialla. Questo è calcolato utilizzando la media per gli anni 1986-88 della **Misura Aggregata di Sostegno (MAS)**.

L'accordo prevede che non debbano essere considerate nel calcolo della MAS quelle politiche che non abbiano effetti distorsivi (minimi) sulla produzione e gli scambi (**green box**), cioè politiche che prevedono pagamenti diretti ai produttori agricoli, purché “totalmente disaccoppiati”, cioè non legati al volume della produzione realizzata, o che abbiano come obiettivo lo sviluppo rurale, l'aggiustamento strutturale (aiuti all'investimento, incentivi al prepensionamento), la salvaguardia ambientale, l'assistenza tecnica, la ricerca e la formazione, ovvero rivolte alle aree svantaggiate, come pure i pagamenti diretti alle aziende nell'ambito di politiche che hanno l'effetto di contenere la produzione agricola.

Non vengono comprese nel calcolo della MAS, nemmeno le misure proibite, contenute nella “**red box**”, scatola vuota contenente solo le barriere non tariffarie.

Particolare attenzione va data alla “**amber box**” (**scatola gialla**), contenente le politiche non esenti da riduzione perché distorsive degli scambi. Al suo interno troviamo i **prezzi minimi garantiti**, le **integrazioni di prezzo**, i **sussidi** legati alla quantità.

Infine, va precisata l'esistenza anche di una “**blue box**”, propria dell'agricoltura, contenente le misure accettate anche se parzialmente disaccoppiate, che derivano dall'accordo di “Blair House”, del 1992, stipulato tra Unione Europea e Stati Uniti. Al suo interno troviamo i **pagamenti diretti** alle imprese, per quanto riguarda l'UE, e le **integrazioni di prezzo** del tipo statunitense.

La MAS, quindi, riguarda le misure previste nella scatola gialla.

Secondo la “**clausola de minimis**”, esenti dalla MAS sono gli aiuti alle produzioni inferiori al 5% della PLV e gli aiuti non specifici inferiori al 5% della PLV (per i PVS 10%).

5.4 Effetti degli accordi internazionali sul commercio dei prodotti agroalimentari

Le riforme delle politiche agricole nazionali dimostrano un generale consenso verso un modello liberale di agricoltura. Ad esempio, l'Unione Europea riconosce le virtù del mercato nell'allocazione dei beni privati, ma individua i suoi fallimenti nella produzione di beni pubblici, proponendo una nuova visione di agricoltura fornitrice di beni privati e pubblici. Questo modello parte dai presupposti che i prezzi di mercato non sono in grado di remunerare la produzione dei beni pubblici, che in assenza di incentivi non raggiungerebbe il livello richiesto dalla società. In questo rientrano le richieste dell'UE di riconoscimento degli aiuti di salvaguardia delle aree rurali, della sicurezza alimentare, del rispetto dell'ambiente e benessere degli animali, della protezione delle Indicazioni Geografiche. Ciò parte dal principio che la massimizzazione del benessere sociale passa da politiche internazionali in grado di garantire a ciascuna società il paniere ottimale di beni pubblici e privati da essa richiesto. Divengono importanti le relazioni fra liberalizzazione degli scambi e produzione di beni non commerciali, la distribuzione dei benefici e perdite fra Paesi e fasce sociali, la quantificazione dei costi di allocazione delle risorse. La liberalizzazione dei mercati agricoli deve tenere conto di altre funzioni non commerciali dell'agricoltura, riassunte nel concetto di agricoltura multifunzionale. Il mercato non riesce da solo a fornire un'adeguata offerta di beni non commerciali, sono necessarie forme di intervento pubblico volte a incoraggiare la produzione di economie esterne positive e disincentivare la produzione di quelle negative.

Questo vale per i Paesi avanzati, gli altri sottolineano il ruolo essenziale del settore agricolo per la sussistenza. Da qui scaturiscono posizioni negoziali diverse tra Paesi, l'introduzione di norme al commercio che tutelino altre funzioni dell'agricoltura comporterebbe potenziali effetti distorsivi sugli scambi. L'analisi degli effetti sugli scambi delle decisioni, in termini di benefici e costi per i singoli Paesi, permette di valutare la loro legittimità e individuare eventuali misure compensative.

Il fatto che la catena alimentare sia colpita da scandali inattesi, rafforza la necessità di ciascun Paese di determinare autonomamente il livello di avversione al rischio, stabilendo standard di sicurezza alimentare. Il WTO riconosce il diritto di ciascuno Stato di adottare misure per la protezione della salute, dell'ambiente e del benessere degli animali, ma qualora tali misure eccedano gli standard internazionali devono rispondere a determinati criteri e devono essere scientificamente giustificate. Un esempio è rappresentato dai prodotti geneticamente modificati la cui regolamentazione si basa su elementi scientifici, spesso contraddittori, di protezione sanitaria ed ambientale e considerazioni etiche. Due sono gli approcci seguiti. La normativa degli USA si fonda sulla valutazione scientifica del rischio degli OGM e sul concetto dell'**equivalenza sostanziale**, nella difficoltà di raggiungere il rischio zero in materia di sicurezza alimentare. L'UE si basa su una valutazione del rischio nel

rispetto del **principio di precauzione**. Ciò ha provocato il ricorso degli Stati Uniti al WTO contro la normativa europea sugli OGM.

Un'ulteriore questione deriva dalla crescente **domanda di qualità**. La questione cruciale è se la domanda di standard più elevati sia in conflitto con la liberalizzazione dei mercati. La sfida è di individuare politiche che massimizzino il benessere globale nel rispetto delle preferenze di ciascuna società, sia in materia di beni privati che di rischio alimentare, ambientale, di salvaguardia del patrimonio agricolo rurale.

La constatazione che le sole forze di mercato non sono in grado di perseguire tutti gli obiettivi degli Stati trova fondamento teorico nella presenza di forme di fallimento di mercato. Tali fallimenti rendono controversi i risultati in termini di benessere sociale della liberalizzazione dei mercati e della conseguente specializzazione dei Paesi in base al proprio vantaggio comparato.

I fallimenti di mercato sono riconducibili essenzialmente alla esistenza di: a) **asimmetrie informative**, accentuate in presenza di forme di concorrenza imperfetta; b) **rischio** per la salute umana e degli organismi viventi; c) **esternalità negative**; d) **costi di transazione elevati**.

Le società a elevato reddito si caratterizzano per un incremento della differenziazione del prodotto, verticale (DOP, IGP) e orizzontale (attributi del prodotto).

In condizioni di perfetta informazione, l'apertura al commercio internazionale porta dei benefici in termini di benessere per i consumatori che accedono a una ampia varietà di prodotti. La presenza di asimmetrie informative tra produttore e consumatore può provocare un fallimento del mercato e la perdita di benessere sociale. Asimmetria informativa significa che il prezzo non è un indicatore adeguato per segnalare la qualità del prodotto. La carenza informativa provoca fenomeni di 'azzardo morale' (*moral hazard*) da parte dei produttori (offerta di prodotti di qualità più bassa rispetto a quella dichiarata) e di 'selezione avversa' (*adverse selection*) da parte dei consumatori, che basano le scelte sulla qualità media attesa e non su quella effettiva. La verifica da parte del consumatore delle vere caratteristiche del prodotto comporterebbe "costi di transazione" troppo elevati, ciò favorisce comportamenti di *moral hazard* da parte dei produttori. Ecco che lo Stato interviene per ridurre le asimmetrie informative, fissando specifici standard, sistemi di certificazione, di etichettatura. I costi sostenuti dalla società nel caso di azzardo morale e selezione avversa sono ben evidenziati dagli esempi della BSE, polli alla diossina, vino al metanolo, latte alla melamina.

La liberalizzazione degli scambi comporta l'aggravamento delle asimmetrie informative, dovuto alle maggiori incertezze sulle caratteristiche qualitative dei prodotti importati, ad una maggiore difficoltà di applicare sistemi di garanzia e risarcimento per i consumatori, alla non conoscenza delle normative dei Paesi esteri nei quali il bene viene prodotto.

Sul piano operativo, la fissazioni di norme tecniche e di sistemi di etichettatura dei prodotti sono regolate da specifici Accordi: a) quello sulle **Norme Sanitarie e Fitosanitarie (SPS)** del 1994, che si riferisce agli aspetti relativi alla salubrità dei prodotti alimentari scambiati; b) quello sulle **Barriere Tecniche al Commercio (TBT)** del 1980, che regola tutti gli altri attributi qualitativi diversi dalla salubrità, compresi gli standard di processo. Tale accordo fissa il principio di “legittimità degli obiettivi nazionali” che comportano restrizioni al commercio, sia per quanto attiene le norme tecniche obbligatorie che gli standard di tipo volontario; c) quello sui **Diritti di Proprietà Intellettuale (TRIPS)**, che tutela le indicazioni di origine geografica dei prodotti.

Questi accordi sono accomunati dai principi del GATT:

- a) la sovranità nazionale: si riconosce il diritto degli stati aderenti al WTO ad applicare norme più restrittive per perseguire legittimi obiettivi nazionali e si incoraggia la definizione di standard internazionali (*Codex Alimentarius* elaborato da FAO ed Organizzazione Mondiale della Sanità).
- b) La non discriminazione tra prodotti equivalenti, per caratteristiche fisiche, funzione d’uso, abitudini e gusti dei consumatori. Il principio di “sostanziale equivalenza” guarda le caratteristiche del prodotto finale misurabili oggettivamente e non i processi di produzione che non incidono in modo evidente sulle caratteristiche intrinseche del bene. Questa differenza tra ‘sostanziale equivalenza’ e ‘equivalenza’ accomuna numerose controversie commerciali (es. OGM).
- c) Le norme nazionali non creino ostacoli non necessari al commercio, gli Stati devono usare strumenti con il minimo effetto distorsivo sugli scambi.
- d) Trasparenza: obbligo di informazione degli altri stati delle misure adottate.

Le modalità con cui si applicano tali principi sono chiarite dalle deliberazioni dell’Organo per la composizione delle dispute commerciali. Di esempio è la disputa di Stati Uniti e Canada contro il divieto di importazione di carni bovine agli ormoni fissato dall’Unione Europea, dove è vietato l’uso. La disputa si è conclusa con la condanna dell’UE perché la misura è ‘arbitraria ed ingiustificata’, in quanto non suffragata da una obiettiva valutazione del rischio a giustificazione del divieto d’uso, che eccedeva quanto fissato dagli standard internazionali in materia. USA e Canada sono stati autorizzati ad adottare “misure compensative” per la restrizione al commercio subita.

Quindi, è riconosciuta la sovranità nazionale, ma nel caso di misure restrittive del commercio, devono essere concesse contromisure equivalenti sul piano finanziario alle perdite subite dagli altri Paesi. Queste sono: maggiore accesso al proprio mercato per altri beni; restrizioni sulle importazioni e minori concessioni tariffarie da parte dei Paesi danneggiati.

In generale, in sede internazionale (ONU) si riconosce il diritto di accesso per tutte le popolazioni in ogni momento ad una quantità di cibo sufficiente ad assicurare una vita sana ed attiva. In realtà, ci

sono situazioni molto diverse a livello mondiale, drammatiche per i Paesi in via di sviluppo, per i quali qualsiasi decisione presa dai Paesi avanzati ha conseguenze molto rilevanti in termini di sopravvivenza. Tipico è l'esempio di giustificare misure di tutela del benessere degli animali, quando in molti Paesi non si è raggiunto la possibilità di sfamarsi.

Infatti, oltre alle problematiche indotte dalle distorsioni sugli scambi, in primo piano si deve porre il rapporto tra le problemi dei Paesi in via di sviluppo e le posizioni di quelli più avanzati. La soluzione è stata individuata nel **“Trattamento speciale e differenziato”** riconosciuto ai Paesi in via di sviluppo, tuttavia, diversa è l'importanza relativa ai tavoli negoziali delle questioni dei Paesi ricchi, rispetto ai bisogni essenziali non ancora soddisfatti di quelli poveri. In tale contesto si parla di **dumping sociale ed ambientale**.

5.5 Elementi di dibattito nel negoziato agricolo del World Trade Organisation

Vi sono temi legati alla questione agricola del World Trade Organization non oggetto di specifico negoziato, ma che rivestono importanza non trascurabile. Alcuni di questi sono conglobati in un'unica espressione **“No Trade Concerns”** (NTC), ufficialmente riconosciuti e inseriti nell'agenda delle discussioni. Altri temi, pur non facendo esplicitamente parte degli NTC, sono comunque oggetto di dibattito.

Nell'accordo sull'agricoltura dell'Uruguay Round si afferma che il proseguimento del processo di liberalizzazione degli scambi dovrà tenere conto anche degli aspetti non commerciali. L'espressione **“No Trade Concerns (non riguardanti il commercio)”** sta ad indicare una serie di argomenti negoziali, quali lo sviluppo rurale, la sicurezza alimentare, la salubrità degli alimenti (food safety), la protezione dell'ambiente, il benessere degli animali.

Uno dei temi di dibattito risiede sulla possibilità di applicare strumenti di sostegno per le politiche di sviluppo rurale. Infatti, il settore primario contribuisce allo sviluppo rurale insieme agli altri settori. Ciò determina la necessità di politiche di sostegno.

I Paesi membri del WTO assumono posizioni differenti su questo. I Paesi in via di sviluppo ritengono lo sviluppo rurale essenziale per quello economico. L'Unione Europea, i Paesi PECO (Paesi dell'Europa Centro Orientale) ed altri Paesi europei insistono sulla necessità di difendere le aree svantaggiate a rischio di spopolamento e sull'importanza della funzione ambientale, culturale e sociale svolta dal settore primario nelle aree rurali.

Il problema principale è stabilire gli interventi ammessi per promuovere lo sviluppo delle aree rurali e capire se presentano effetti distorsivi sul commercio.

Un altro argomento di primaria importanza è relativo alla sicurezza alimentare. Un ruolo fondamentale nella definizione delle linee di politica agraria da attuare è svolto dalla FAO (*Food and Agriculture Organization*) che offre la seguente definizione di sicurezza alimentare: “condizione che permette all’intera umanità, in qualsiasi momento, di avere accesso fisico ed economico ad alimenti sufficienti e sani in quantità necessaria a soddisfare il fabbisogno dietetico e le preferenze necessarie a condurre una vita sana e vitale”.

Anche, in questo caso, l’approccio dei Paesi membri del WTO è molto vario. Per i PVS la questione riveste particolare importanza, mirando al rafforzamento dell’attività agricola, alla riduzione della povertà, all’incremento dell’occupazione. Ai PVS è stato riservato un trattamento preferenziale, con eccezioni e concessioni di misure volte a contrastare gli effetti negativi della liberalizzazione degli scambi.

I Paesi industrializzati, al contrario, pongono l’accento sulla *food safety*, ovvero la salubrità degli alimenti. Infatti, avendo i consumatori raggiunto la sicurezza alimentare, il problema diviene la ricerca della qualità dei prodotti e alla tutela della salute.

a) La multifunzionalità.

Per multifunzionalità dell’agricoltura si intende, come noto, l’insieme delle funzioni svolte dall’agricoltura che non si limitano all’attività di produzione di alimenti e di materie prime, ma comprendono il mantenimento dell’occupazione rurale, la conservazione del paesaggio e delle biodiversità, la sicurezza alimentare, la custodia delle tradizioni contadine, la creazione di attività ricreative e turistiche.

Alcuni Paesi, tra cui l’UE, propongono l’inclusione della multifunzionalità fra gli NTC; altri, tra i quali gli USA, ritengono che il riconoscimento della multifunzionalità potrebbe giustificare l’uso di misure di sostegno che presentano effetti distorsivi sul commercio.

Caratteristica della maggior parte dei servizi non alimentari prodotti dall’attività agricola è il fatto che non sono quantificabili in termini economici

b) La qualità degli alimenti.

La qualità delle produzioni alimentari rientra tra i temi discussi in ambito WTO. Gli organismi in ambito WTO che trattano la questione sono il Comitato per l’Agricoltura e il Trips Council (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights). Vi sono Paesi che sostengono che queste discussioni debbano essere affrontate esclusivamente nell’ambito dell’Accordo Trips, escludendole dal negoziato agricolo.

L’accordo Trips, firmato nel 1994, alla fine dell’Uruguay Round, segna un traguardo importante nella storia dei diritti di proprietà intellettuale: è la prima volta che questo problema viene affrontato

in un negoziato commerciale multilaterale; a questo accordo vengono estesi alcuni principi commerciali importanti, quali la clausola della nazione più favorita. L'organismo principale è il Trips Council, che si riunisce periodicamente per aggiornamenti, discussioni su temi nuovi e nuove interpretazioni di vecchi problemi.

Parte dell'Accordo Trips è dedicata alla tutela delle indicazioni geografiche.

La tutela dell'origine geografica risulta contenuta nella sezione 3 (Indicazioni Geografiche) dell'accordo sugli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio, contenuto nell'Accordo TRIPS, del 15 aprile 1994.

L'accordo TRIPS si occupa in modo dettagliato della materia, prevedendo che sia oggetto di discussione in sede di negoziati del WTO. Sottoscritto da tutti i membri del WTO, deve essere implementato anche dagli Stati in via di adesione.

La definizione di Indicazione Geografica deve conformarsi all'articolo 22, comma 1, dell'Accordo TRIPS: "Ai fini del presente Accordo, per indicazioni geografiche si intendono le indicazioni che identificano un prodotto come originario del territorio di un Membro, o di una regione o località di detto territorio, quando una determinata qualità, la notorietà o altre caratteristiche del prodotto siano essenzialmente attribuibili alla sua origine geografica".

L'Indicazione Geografica va assimilata ai diritti di Proprietà Intellettuale, suscettibile di protezione nei casi previsti dalla legge. Tale definizione implica una distinzione tra l'Indicazione Geografica e la mera Indicazione di Provenienza.

La definizione conferisce ampia discrezionalità nella determinazione dell'Indicazione Geografica. Non implica la limitazione ai soli nomi geografici, per cui, se previsto dalla legislazione nazionale, potrebbero essere considerate Indicazioni Geografiche nomi non geografici, denominazioni tradizionali non geografiche, immagini, indicazioni di provenienza, se collegata alla qualità, o reputazione del prodotto. Non specifica esattamente gli elementi del legame tra prodotto e territorio, essenziali per individuarne il rapporto con la qualità e reputazione, lasciando al legislatore nazionale la scelta dei fattori determinanti. Non implica lo specifico riconoscimento in sede giuridica, né la protezione con specifiche leggi.

L'ampiezza della definizione fornita dall'art. 22, dell'Accordo TRIPS, si ripercuote nelle legislazioni nazionali. In alcuni Paesi sono simili a quella dell'Art. 22, in altri molto più dettagliate, superando gli standard dell'Accordo, prevedono maggiori requisiti e categorie di Indicazioni Geografiche (Denominazione di Origine Protetta, Indicazione Geografica Protetta).

La variabilità delle definizioni non garantisce ad un prodotto ad Indicazione Geografica ai sensi della legislazione nazionale, la tutela nei mercati di sbocco, in cui vige la legislazione locale.

L'Accordo TRIPS prevede un duplice livello di protezione. La protezione generica per tutti i prodotti soddisfacenti la definizione dell'art 22.1, sulla base dell'articolo 22, commi 2, 3, 4, e dell'articolo 24, consistente nell'obbligo per gli Stati Membri di:

a) stabilire i mezzi legali atti a consentire alle parti interessate di impedire l'uso illecito da parte di terzi dell'Indicazione Geografica, se tale uso inganna il pubblico sulla reale origine geografica del prodotto, o costituisce un atto di concorrenza sleale, ai sensi dell'articolo 10bis, della Convenzione di Parigi (art. 22.2 e 22.4);

b) rifiutare o annullare ex officio, oppure su richiesta di una parte interessata, la registrazione di un marchio che contiene o consiste in un'indicazione geografica, in relazione a prodotti non originari del territorio indicato, se l'uso dell'indicazione del marchio per tali prodotti nel Paese in questione è tale da ingannare il pubblico sull'effettivo luogo d'origine (art. 22.3);

e) assicurare la validità e l'uso di un marchio consistente in un'Indicazione Geografica che non ha nessun legame con il prodotto, ma che è stato registrato ed usato in buona fede prima della data di applicazione delle disposizioni dell'Accordo TRIPS nel Paese in questione, oppure prima che l'indicazione geografica fosse protetta nel suo Paese d'origine (art. 24.5);

E' data facoltà di non proteggere un'indicazione geografica di qualsiasi Paese divenuta generica (art.24.6), se cessa la protezione nel Paese d'origine, o caduta in disuso (art. 24.9), a condizione che la decisione in merito all'esercizio di tale facoltà sia oggetto di negoziazione bilaterale.

La protezione aggiuntiva si applica per vini ed alcolici, sulla base degli articoli 23 e 24, consistente nell'obbligo per i Paesi Membri di:

a) stabilire mezzi legali che permettano alle parti di impedire l'uso di un'indicazione geografica che identifichi vini od alcolici come originari di un'area diversa da quella reale d'origine, anche se la vera origine dei prodotti è indicata, o se l'indicazione geografica è tradotta, o è accompagnata da espressioni quali «genere», «tipo», «stile», «imitazione» o simili (art. 23.1), quindi indipendentemente da qualsiasi inganno del pubblico, o atto di concorrenza sleale;

b) rifiutare, o annullare ex-officio, o su richiesta delle parti interessate, la registrazione di un marchio per vini o alcolici che non corrisponda alla reale origine del prodotto (art. 23.2);

c) proteggere l'uso di indicazioni omonime che siano tali da non ingannare il pubblico, stabilendo le condizioni alle quali le indicazioni omonime in questione saranno distinte l'una dall'altra (art. 23.3);

d) intraprendere i negoziati in seno al Consiglio TRIPS riguardo alla creazione di un sistema multilaterale di notifica e registrazione delle indicazioni geografiche per i vini e per gli alcolici (art. 23.4).

Vi è, inoltre, la facoltà di acconsentire e proteggere l'uso di una particolare indicazione geografica afferente ad un altro Paese, ma utilizzata in buona fede per almeno dieci anni prima del 15 aprile

1994 (art.24.4); di non proteggere un'Indicazione Geografica che sia identica alla denominazione comune di una varietà d'uva esistente nel territorio di detto Paese alla data di entrata in vigore dell'Accordo TRIPS (art. 24.6), a condizione che l'esercizio di tali facoltà sia negoziato con l'altro Stato.

Il livello di protezione delle Indicazioni Geografiche varia su base nazionale a seconda della definizione di Indicazione Geografica, dalla quale dipende il sistema di tutela applicabile; dal contenuto del diritto e dalla determinazione dei soggetti ai quali esso è attribuibile, i quali sono poi legittimati all'uso dell'Indicazione Geografica e alla sua tutela; dalla normativa applicabile allo specifico caso in questione, la quale può essere sub-nazionale, nazionale, bilaterale, multilaterale, internazionale.

Per quanto riguarda i mezzi legali di protezione, nessuna disposizione è stabilita dall'accordo TRIPS, che lascia ampia discrezionalità agli Stati Membri i quali possono disciplinare la materia con leggi speciali, normativa sui marchi, leggi generali (normativa sulla proprietà industriale, sulla protezione dei consumatori, concorrenza sleale, ecc). Il ricorso a tali mezzi dipende dal sistema di protezione implementato sulla base delle definizioni e del livello di protezione stabilito.

Per quanto riguarda gli effetti e l'efficacia della protezione, essi dipendono dalla legislazione applicabile e dal tipo di conflitto in questione: uso illegittimo, imitazione dell'aspetto o delle caratteristiche distintive; prodotti effettivamente provenienti dall'area dichiarata ma non rispettanti gli standard di produzione, ecc. Spesso solo alcuni usi scorretti della denominazione sono sanzionabili, con ciò riducendo le possibilità di tutela.

Nella maggior parte dei Paesi l'indicazione dell'origine è considerata semplicemente un'informazione sul prodotto, alla pari del nome del produttore, e può essere casomai protetta come marchio, se costituisce un segno distintivo del prodotto. Solo alcuni Paesi (Unione Europea) attribuiscono all'Indicazione Geografica un'importanza speciale. In questi, il sistema specifico assicura la protezione dell'Indicazione Geografica come diritto pubblico.

Le legislazioni nazionali sono variabili, in alcuni Paesi il sistema di protezione è assente, o in via di creazione, rendendo difficile la creazione di un sistema multilaterale di notifica e registrazione delle Indicazioni Geografiche, sia per i vini e gli alcolici (come stabilito dall'articolo 23, dell'Accordo TRIPS), sia per tutti gli altri prodotti agroalimentari.

Tale registro consentirebbe di eliminare tutte le problematiche relative al riconoscimento nei vari Paesi Membri dell'Indicazione Geografica, stabilendo in modo chiaro ed inequivocabile le Indicazioni Geografiche fruibili di tutela.

In sede WTO, la questione rientra tra i maggiori temi di negoziazione, ma mentre per vini ed alcolici vi è l'obbligo di giungere ad un accordo, per gli altri prodotti vi è solo un impegno a discuterne. Nelle numerose conferenze tenutesi dopo la stipulazione dell'accordo TRIPS (4°

Conferenza Ministeriale a Doha, nel novembre 2001; 5° a Cancun, nel settembre 2003; 6° ad Hong Kong, a dicembre 2005), il tema è stato affrontato senza risultati, le trattative si sono complicate, fino alla sospensione.

Il dibattito è soprattutto incentrato su due aspetti, quali gli effetti legali e le conseguenze della registrazione dell'Indicazione Geografica nel registro multilaterale; la natura della partecipazione al registro, obbligatoria o volontaria, nonché gli effetti della registrazione per i Paesi non aderenti.

Riguardo agli oneri dell'implementazione del sistema sono emerse tre proposte. La cosiddetta "Joint US proposal" (sostenuta da Stati Uniti, Argentina, Australia, Canada, Cile, Costa Rica, Repubblica Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Giappone, Messico, Nuova Zelanda, Nicaragua, Paraguay, Taipei) prevede un sistema di partecipazione volontario, senza effetti legali, con la creazione di un database delle Indicazioni Geografiche registrate, consultabile anche dai Paesi non aderenti.

La proposta dell'Unione Europea (sostenuta da Cuba, Egitto, Georgia, Islanda, India, Giamaica, Kenya, Liechtestein, Mauritius, Nigeria, Pakistan, Sri Lanka, Svizzera, Turchia e Venezuela) prevede la partecipazione obbligatoria con effetti legali e un sistema di risoluzione delle controversie.

La proposta di Cina ed Hong Kong, limitata a vini ed alcolici, prevede la partecipazione volontaria ed effetto legale "prima facie evidence" della registrazione, vale a dire che l'iscrizione dell'Indicazione Geografica non obbliga automaticamente gli stati Membri alla sua protezione poiché può essere contestabile ai sensi della legislazione locale, subordinato al rispetto dell'art. 22, dell'Accordo TRIPS, alla dimostrazione di proprietà dell'Indicazione e all'effettiva protezione della stessa nel Paese di origine.

A complicare ulteriormente la negoziazione sul registro multilaterale, vi è il disaccordo tra i Membri in merito ad altre due questioni, quali l'estensione della protezione aggiuntiva, accordata a vini ed alcolici dall'art 23, dell'Accordo TRIPS, agli altri prodotti agroalimentari e la cosiddetta "clawback list".

La proposta dell'estensione della protezione avanzata dall'Unione Europea trova l'opposizione di molti Paesi, fra cui soprattutto Stati Uniti ed Australia, che la ritengono non necessaria, inutile e discriminatoria e sostengono sia un modo mascherato per legittimare barriere non tariffarie e difendere il mercato interno dell'Unione Europea.

La "clawback list" è stata anch'essa presentata dall'Unione Europea, ma in sede di negoziato agricolo, al fine di ottenere nell'immediato la protezione di alcuni prodotti. Essa si sostanzia di una lista di 41 prodotti agroalimentari europei, tra vini, alcolici e altri prodotti (Asiago, Azafrán de la Mancha, Comté, Feta, Fontina, Gorgonzola, Grana Padano, Jijona y Turrón de Alicante, Manchego, Mortadella Bologna, Mozzarella di Bufala Campana, Parmigiano Reggiano, Pecorino Romano,

Prosciutto di Parma, Prosciutto di San Daniele, Prosciutto Toscano, Queijo São Jorge, Reblochon, Roquefort).

c) Gli Organismi Geneticamente Modificati (OGM).

L'Ogm (Organismo Geneticamente Modificato) è “organismo diverso da essere umano, il cui materiale genetico è stato modificato in modo diverso da quanto avviene in natura con l'accoppiamento e/o la ricombinazione genetica naturale”. Gli Ogm sono frutto dell'ingegneria genetica e della biotecnologia, soprattutto sementi dalle quali si ottengono commodities quali soia, mais, cotone, colza.

Si distingue tra Ogm e Gm, ovvero prodotti derivati dagli Ogm, ad esempio la farina di mais transgenico, o l'olio di semi di soia transgenica.

Lo scenario internazionale vede il dualismo tra sostenitori e contrari. Da una parte vi è un'alleanza “dal lato dell'offerta”, rappresentata dai principali Paesi esportatori (America, U.S.A.) che promuovono la manipolazione genetica, minimizzando la possibilità di conseguenze negative e proteggendo gli interessi dell'industria biotecnologia. Dall'altra, l'alleanza “dal lato della domanda”, rappresentata dai principali Paesi importatori, tra cui l'Unione Europea, sostiene gli interessi dei consumatori, della grande distribuzione e delle organizzazioni ambientaliste, adottando misure di tutela nei confronti dei possibili effetti negativi degli Ogm.

I Paesi a favore degli Ogm riconoscono la “sostanziale equivalenza” con i prodotti convenzionali, ovvero ritengono gli Ogm equivalenti agli altri, negando la necessità di regolamentazione specifica.

I Paesi contrari si appellano al “principio di precauzione”, in base al quale adottare misure di tutela anche quando non ci siano prove scientifiche sufficienti a dimostrare il rischio per la salute del consumatore.

I maggiori problemi negoziali riguardano l'adozione di misure di tutela che non risultino protezionistiche.

Le conseguenze degli Ogm sulla salute umana e sull'equilibrio ambientale non sono ancora scientificamente provate. La loro regolamentazione andrebbe affrontata nell'ambito dell'Accordo sulle misure sanitarie e fitosanitarie (Sfs) e il diritto all'informazione, invece che nell'Accordo sulle Barriere Tecniche al Commercio (Btc).

L'Accordo Sfs disciplina gli standard di produzione e commercializzazione, all'interno di ogni singolo Paese, dei prodotti alimentari, in difesa della salute umana, animale e vegetale. Obiettivo principale di tale Accordo è quello di impedire che le regolamentazioni nazionali possano essere di ostacolo al commercio internazionale.

Secondo questo Accordo ogni Paese che adotta standard più restrittivi di quelli fissati a livello internazionale, deve giustificarli basandosi su un'attenta valutazione del rischio.

Nel caso sia possibile scegliere fra più misure di intervento, l'Accordo impone di scegliere quella meno restrittiva del commercio internazionale.

L'Accordo sulle Barriere Tecniche al Commercio (Btc), invece, regola il confezionamento, i marchi, l'etichettatura, le procedure di valutazione delle conformità del prodotto e gli standard sui processi e i metodi di produzione.

L'Accordo fa riferimento a tutti i prodotti, non solo quelli alimentari e si applica anche alle misure in difesa delle risorse naturali e dell'ambiente, non solo alle misure sanitarie.

Anche questo Accordo ha l'obiettivo di evitare misure che ostacolano il libero commercio.

Particolare importanza riveste la questione dell'etichettatura che garantisce il diritto all'informazione del consumatore: l'etichetta istruisce il consumatore e lo guida ad una scelta consapevole.

A livello di UE è stato imposto l'obbligo di etichettare Ogm e Gm. Esistono due tipi di etichettatura: quella positiva che è obbligatoria, che informa se l'alimento contiene Ogm sopra l'1% (definita come la soglia di contaminazione non intenzionale); e una negativa e volontaria che informa se un alimento è privo di Ogm o dei suoi derivati ("Ogm-free"). Gli U.S.A., invece, considerano l'etichettatura non solo non necessaria ma addirittura fuorviante per il consumatore perché contraria al concetto di "sostanziale equivalenza" del prodotto. Anche l'industria biotecnologica è contraria all'etichettatura che comporterebbe un aumento dei costi di produzione degli alimenti transgenici, dovuti all'obbligo di segregazione degli Ogm lungo la filiera produttiva, per poter meglio individuare la loro presenza in ogni fase della produzione.

d) Commercio internazionale e ambiente.

Il legame tra commercio internazionale e ambiente coinvolge il negoziato agricolo. Numerosi sono gli effetti della liberalizzazione degli scambi sull'ambiente. La domanda dei Paesi ricchi, ad esempio, potrebbe sortire effetti devastanti sugli habitat ancora conservati del pianeta. Tuttavia, l'attenzione verso i sistemi ambientali è secondo molti un bene di lusso: la sua necessità affiora solo oltre certi livelli di reddito, quando la popolazione ha già soddisfatto i bisogni primari e può permettersi di dedicare parte del proprio reddito al miglioramento della qualità della vita e quindi anche alla conservazione dell'ambiente naturale.

L'espansione del commercio in presenza di un dualismo economico strutturale a livello mondiale, ha effetti sulla specializzazione delle attività produttive collegate all'impatto ambientale e all'inquinamento. Infatti, l'orientamento dei PVS nella produzione di commodities e nell'offerta di materie prime potrebbe mettere a rischio i loro ecosistemi, in assenza di regole di tutela ambientale.

Ciò si ripercuote sugli standard ambientali delle produzioni, con conseguente distorsione della concorrenza a favore dei produttori dei Paesi più tolleranti.

Così, la localizzazione degli stabilimenti delle multinazionali nei Paesi in via di sviluppo comporta, oltre ai vantaggi in termini di costo, la possibilità di aggirare le normative ambientali.

I gruppi ambientalisti pongono l'accento su un nuovo rischio chiamato "eco-imperialismo". I Paesi industrializzati, con pretesti protezionistici, potrebbero utilizzare strumenti di pressione sui Paesi in via di sviluppo, controllando la capacità competitiva delle economie emergenti.

Il GATT non prevedeva forme di tutela dell'ambiente, ma un articolo dava la possibilità, in vie eccezionali, di ricorrere a restrizioni commerciali "necessarie a proteggere la salute e la vita umana, animale e vegetale, relative alla conservazione di risorse naturali esauribili" a patto che questa restrizioni venissero applicate unitamente a restrizioni sulla produzione interna e che comunque non costituissero un mezzo discriminante per il commercio internazionale con altri Paesi.

Con l'Uruguay Round il rapporto tra commercio internazionale e ambiente fu individuato come esplicito argomento separato di trattativa. Molti accordi raggiunti contengono misure di tutela dell'ambiente. Tra gli obiettivi del WTO vi è quello di promuovere e garantire l'espansione del commercio "tenendo conto di un uso ottimale delle risorse mondiali, in accordo con l'obiettivo di uno sviluppo sostenibile, cercando sia di proteggere e conservare l'ambiente, sia di aumentare i mezzi per fare ciò in modi coerenti con i bisogni e i problemi relativi ai diversi livelli di sviluppo economico". La Commissione su commercio e ambiente (CTE) ha l'obiettivo di individuare gli strumenti per rendere compatibili la liberalizzazione del commercio e la tutela dei beni ambientali.

5.6 Il Millennium round ed il futuro del commercio dei prodotti agricoli

Se l'Uruguay round del 1994 ha portato l'agricoltura nel GATT, scopo del Millennium Round è di condurre l'agricoltura nel mercato.

L'accordo sull'agricoltura ha delineato un nuovo quadro di regole, ma soprattutto un nuovo approccio di liberalizzazione degli scambi dei prodotti agricoli, tuttavia esso richiede delle regole più restrittive per ottenere degli effetti significativi. Questo lo scopo del Millennium round che mira a pervenire ad un insieme di regole che effettivamente comportano una significativa liberalizzazione degli scambi.

La constatazione della difficoltà di raggiungere la convergenza sulle regole indica la complessità dei temi legati al commercio dei prodotti agro-alimentari. Ciò nondimeno, i negoziati consentono, per la prima volta, di conoscere e confrontare le diverse misure di politica agraria adottate dai vari Paesi.

Numerosi sono i punti di dibattito, questi rientrano nei tre pilastri dell'accordo sull'agricoltura: accesso al mercato, sussidi alle esportazioni, sostegno interno.

1. ACCESSO AL MERCATO

Numerosi sono gli argomenti di trattativa uno di più importanti riguarda la **riduzione delle tariffe**. una proposta è quella di dividere le tariffe in quattro bande secondo la loro entità (0-20%, 20-50%, 50-75, >75) e di prevedere per ogni banda un valore di riduzione.

Maggiori tagli sono effettuati sui **prodotti tropicali** e per la **tariff escalation**. Per i Paesi in via di sviluppo le riduzioni restano pari ai 2/3 di quanto deciso per i Paesi sviluppati. Alcune eccezioni sono previste per i **Recently Acceded Members** (RAM), proprio in virtù degli obblighi di riduzione tariffaria da loro già intrapresi per entrare a far parte del WTO.

Prodotti sensibili: ogni Paese sviluppato potrà designare dei prodotti come sensibili (per i Paesi in via di sviluppo la quantità è aumentata). Per questi l'espansione delle quote all'importazione a tariffa ridotta dovrà accompagnarsi a minori riduzioni tariffarie.

Australia, Brasile, Canada, Giappone, USA e UE hanno più del 30% delle linee tariffarie nella banda massima, quindi potranno designare come sensibili il 2% in più di prodotti rispetto agli altri Paesi e solo su questo 2% dovranno aumentare le quote all'importazione a tariffa ridotta dello 0,5%. I Paesi sviluppati che, una volta implementati i tagli tariffari previsti, avranno ancora più del 4% delle loro linee tariffarie superiori al 100%, dovranno garantire per tutti i prodotti sensibili un'espansione dello 0,5% delle quote a tariffa ridotta. Questa misura rappresenta di fatto una sorta di compromesso per l'assenza dell'imposizione di un vero e proprio tetto alle tariffe, come richiesto dal **Gruppo di Cairns**, ma avversato dal **G-10** e dall'UE.

Se le quote a tariffa ridotta esistenti già rappresentano rispettivamente più del 10 e 30% del consumo interno del prodotto, la loro espansione potrà essere ridotta dello 0,5 e 1% rispettivamente. Sono previste opzioni aggiuntive per i Paesi in via di sviluppo.

Tariff escalation: le riduzioni delle tariffe su prodotti trasformati dovranno essere superiori.

Prodotti speciali: i Paesi in via di sviluppo possono selezionare delle linee tariffarie come speciali, parte di queste saranno completamente esenti da riduzioni; le altre dovranno essere ridotte in media del 15%, con un minimo di 12% ed un massimo di 20%.

Meccanismo speciale di salvaguardia: costituisce uno dei temi di maggior divergenza. Si tratta di uno strumento destinato ai soli Paesi in via di sviluppo che consente di innalzare temporaneamente i dazi tariffari in caso di aumento improvviso dei volumi, o crollo dei prezzi, delle importazioni. Non va confuso con la **clausola speciale di salvaguardia** prevista per lo più per i Paesi sviluppati.

I punti controversi riguardano i criteri per far scattare il meccanismo, l'entità degli aumenti tariffari temporanei, la durata. Il meccanismo speciale di salvaguardia è la contropartita richiesta dai Paesi in via di sviluppo alla possibilità dei Paesi sviluppati di mantenere i sussidi al settore agricolo.

Prodotti tropicali, erosione delle preferenze: le trattative contrappongono quei Paesi dell'America latina che promuovono una più decisa liberalizzazione dei mercati per questi prodotti, i Paesi **ACP**, portavoce di interessi opposti, e l'UE. L'obiettivo dei negoziati è quello di stabilire una lista comune di prodotti da sottoporre a maggiori tagli tariffari, o una lista specifica di obblighi per i singoli Paesi.

Le **imprese di stato (STE)**: queste hanno un ruolo importante nelle esportazioni mondiali dei prodotti agricoli, detenendo il monopolio nel proprio Paese. Nel settore lattiero caseario ad esempio l'impresa di Stato della Nuova Zelanda il 7% delle esportazioni mondiali e per lo zucchero un'impresa dell'Australia controlla l'8% delle esportazioni mondiali. In molti casi alle imprese di Stato è affidato il compito di gestire le vendite anche sul mercato interno e di applicare le politiche agrarie nazionali. Le imprese di Stato di Canada e Australia gestiscono un terzo delle esportazioni mondiali di grano, in Cina le imprese di Stato gestiscono sia il commercio interno che quello internazionale. Il timore è che le imprese di Stato possano aggirare gli impegni del WTO. I Paesi in cui il commercio è gestito dalle imprese private chiedono una revisione delle regole sulle imprese di Stato, dall'altra si sostiene che l'alternativa non è la libera concorrenza, ma più spesso forme di mercato caratterizzate da pochi operatori privati di grande dimensioni, quali le multinazionali.

Sicurezza alimentare: in Unione Europea la protezione e tutela dei consumatori viene attuata mediante l'adozione del principio di precauzione, secondo il quale viene effettuata una politica preventiva di protezione della salute degli esseri umani, animali e piante. Risulta sempre più necessario informare i consumatori, ad esempio attraverso l'etichettatura dei prodotti, sulla provenienza degli animali, o la presenza di OGM.

Tutela della qualità: nei Paesi più avanzati quali l'unione europea è effettuata tramite le indicazioni geografiche, tuttavia in altri manca una politica della qualità.

Trattamento speciale e differenziato per i PVS: i Paesi sviluppati devono fornire preferenze commerciali ai Paesi in via di sviluppo per facilitare l'accesso al mercato. La UE ha adottato l'iniziativa "Everything but arms", con la quale concede ai 49 Paesi meno avanzati (PMA) di esportare verso l'UE senza limitazioni quantitative e senza tariffe, eccezione fatta per armi e

munizioni. Per i prodotti sensibili quali il riso, zucchero e banane, è prevista una implementazione graduale dell'accordo.

2. ESPORTAZIONI

Per quanto riguarda le esportazioni, è stata concordata la riduzione, fino a giungere alla totale eliminazione, delle forme di sussidio. È il pilastro meno controverso. Resta indicato il 2013 come l'anno per eliminazione totale da parte dei Paesi sviluppati di tutte le forme di sussidio (la metà dovrà essere eliminata entro il 2010).

Emergono diverse problematiche relative alle misure distorsive, quali i **crediti all'esportazione** che comportano sussidi indiretti, gli **aiuti alimentari** e le politiche che mirano a ridurre le esportazioni.

Aiuto alimentare: la maggior parte degli aiuti è legata a donazioni su base bilaterale, questo si presta a possibili distorsioni, la forma più esplicita è data dalla concessione di un aiuto alimentare condizionato all'importazione, a condizioni di mercato, di una certa quantità di prodotto. Tale pratica è espressamente vietata. L'obiettivo è di impedire che gli aiuti alimentari siano usati per eliminare i surplus di produzione e per aggirare gli impegni presi circa i sussidi all'esportazione. Vi è il divieto alla riesportazione degli aiuti, mentre si nota una relazione diretta tra l'ammontare degli aiuti e l'andamento dei prezzi mondiali. L'aiuto viene spesso utilizzato per l'esigenza del Paese donatore di sostenere il prezzo interno dei prodotti donati.

Vincoli all'esportazione: la tassazione delle esportazioni è uno strumento utilizzato di frequente dai Paesi in via di sviluppo. Gli obiettivi perseguiti sono diversi: l'acquisizione di risorse per finanziare il bilancio, la sicurezza alimentare e l'incremento dei consumi interni, la riduzione degli effetti negativi della *tariff escalation* praticata dai Paesi sviluppati.

3. SOSTEGNO INTERNO

Per quanto riguarda il sostegno interno, l'aspetto più rilevante è collegato alla **misura aggregata di sostegno complessivo** (MASS): si reputa necessaria la **revisione delle scatole**, mediante una distinzione tra misure esenti e non esenti da riduzione. Si ritiene necessario individuare un limite al sostegno. Collegati al sostegno interno vi sono aspetti non prettamente commerciali (**non trade concerns**), quali la multifunzionalità dell'agricoltura, la protezione dell'ambiente, lo sviluppo rurale, indicazioni geografiche la riduzione della povertà e il problema della sicurezza alimentare.

Misura aggregata del sostegno complessivo: i Paesi devono essere collocati in tre bande a seconda dell'ammontare del proprio **Overall Trade Distorting Support** (OTDS), dato dalla

somma della **scatola gialla**, **scatola blu** e clausola **de minimis**, da essere sottoposte a percentuali di riduzione progressivamente più elevate.

Il Giappone, in cui il sostegno eccede il 40% del valore della produzione agricola, dovrebbe implementare tagli compresi tra quelli dell'UE e degli USA.

Scatola gialla: UE, USA, Giappone e altri Paesi sviluppati dovranno implementare tagli sulla scatola gialla del 70%, 60% e 45%; il Giappone, ad esempio, dovrebbe implementare tagli del 70%, a causa dell'ammontare dei suoi sussidi.

USA, UE e Giappone dovranno realizzare subito il 25% del taglio complessivo e poi ripartire nei 5 anni seguenti le successive riduzioni. Il periodo base per il calcolo degli importi è costituito dagli anni 1995-2000.

Scatola blu: è previsto un limite pari al 2,5% del valore della produzione agricola, con alcune flessibilità per quei Paesi che hanno fatto in passato grande ricorso a questo meccanismo. La scatola blu potrà contenere anche i pagamenti anticiclici statunitensi.

Al termine dei lavori del "Millennium Round" si è giunti a dei punti di convergenza, relativi ai vari aspetti esaminati.

Per quanto riguarda l'accesso al mercato, le tariffe non potranno superare un certo ammontare, fissato tra il 5 e il 10%.

Per non compromettere lo sviluppo, nei confronti dei PVS, alcuni prodotti speciali sono preservati dai tagli tariffari.

Per quanto riguarda le esportazioni, è stata concordata la riduzione, fino a giungere alla totale eliminazione, delle forme di sussidio e la regolamentazione dei crediti, per evitare che diventino forme di sussidio.

È prevista, inoltre, la limitazione del sostegno interno, comunemente ritenuto non distorsivo fino al 5-10% della PLV.

Si iniziano a delineare le caratteristiche future delle politiche agrarie a livello mondiale, anche se una serie di questioni sono per loro natura politiche, non semplicemente tecniche. Le **modalities** (modalità con cui deve essere effettuata la riduzione di tariffe e sussidi) si scontrano con i diversi contesti economici a livello mondiale.

Si teme che il processo di liberalizzazione venga arrestato non appena si scontri con gli interessi nazionali, siano essi dei Paesi sviluppati, o dei Paesi in via di sviluppo. Questi sono rappresentati sia dai Paesi grandi esportatori (Gruppo di Cairns, G20), che richiedono un maggiore accesso ai mercati, quanto dai Paesi importatori (G33) con interessi difensivi.

Il valore degli accordi sta nel pervenire a regole comuni nel sistema commerciale internazionale dei prodotti agroalimentari.

5.7 Competitività del "made in Italy alimentare" tra imitazione dei prodotti ed asimmetrie informative

Il patrimonio agroalimentare italiano costituisce uno dei punti di forza del nostro Paese, le cui specialità alimentari qualitativamente competitive, identificate con l'accezione *made in Italy alimentare*, soddisfano le aumentate aspettative di tipicità e reputazione.

Se la modifica dell'ampiezza del mercato, da domestico ad internazionale, comporta il notevole ampliamento della domanda potenziale, effetto della globalizzazione, tuttavia, la lontananza e molteplicità dei mercati di sbocco non è priva di incognite per l'impresa, traducendosi nell'incremento dei costi di transazione. In particolare, lo spostamento della competizione ad una scala mondiale si associa all'aumento delle asimmetrie informative tra domanda e offerta, anche per effetto di differenziati livelli di sviluppo economico, cultura alimentare, sistemi giuridici di tutela della paternità delle produzioni. Così, all'offerta delle nostre imprese si aggiunge quella di operatori economici che basano la loro competitività proprio sulla reputazione e immagine goduta dal *made in Italy*. Ciò costituisce la base di strategie imitative, che finiscono per alimentare un mercato superiore rispetto a quello dei prodotti autentici, che sfruttano il divario esistente tra offerta effettiva e domanda potenziale.

Ma prima ancora che da asimmetria informativa, la competizione internazionale appare affetta da asimmetrie di comunicazione, culture ispirate a differenti modelli di offerta e tradizioni alimentari, o il cui sentiero di crescita implica proprio l'emulazione delle produzioni dei Paesi più avanzati, difficilmente riescono a recepire i nostri sistemi di certificazione della qualità, di per se già tali da ingenerare confusione presso il consumatore domestico. E ciò si traduce in un ingente danno per la nostra economia, di cui viene svilita la naturale propensione all'export.

Così, proprio in virtù del loro successo, le produzioni tipiche italiane risultano crescente oggetto di contraffazione ed imitazione nei mercati internazionali. Il fenomeno dell'agropirateria, progressivamente sviluppato, ha raggiunto dimensioni economiche ingenti.

5.7.1. Lo sviluppo dell'agropirateria nei mercati internazionali

L'*agropirateria* è un fenomeno il cui progressivo sviluppo è parallelo a quello del commercio internazionale.

Generalmente definita come l'applicazione ai prodotti agroalimentari delle pratiche di falsificazione e imitazione, identifica un insieme di fenomeni, quali la falsificazione dell'identità merceologica connotata per l'utilizzo di ingredienti di valore qualitativo ed economico inferiore rispetto ai

prodotti autentici; il ricorso a processi produttivi improntati al contenimento dei costi e all'elusione di norme cogenti; ma anche la falsificazione dell'identità aziendale, dell'origine geografica, del processo produttivo, e soprattutto l'imitazione di tratti distintivi o caratteristiche del prodotto, evocativi di un'identità geografica differente da quella reale (utilizzo improprio di parole, colori, nomi, luoghi, immagini). Con riferimento ai prodotti agroalimentari italiani tale pratica viene solitamente indicata come *imitazione Italian sounding* (Nomisma, 2003).

Se le azioni fraudolente che violano i diritti di proprietà intellettuale, o industriale, si sostanziano nell'appropriazione indebita e riproduzione di particolari caratteristiche del prodotto autentico, con finalità esplicita dell'inganno, le pratiche imitative si sostanziano nell'introduzione sul mercato di prodotti per genere e aspetto, simili, ma non identici agli originali, con la finalità di creare aspettative non corrispondenti alla reale identità delle referenze. La differenziazione delle modalità attraverso le quali l'attività di agropirateria si sostanzia si riflette a livello di soggetti coinvolti, "imprenditori senza impresa" nel caso di contraffazione e pirateria, imprese locali, nazionali, produttrici delle referenze private-label, fino alle multinazionali, tipologia più diffusa (MRA, 2006).

Sotto il profilo teorico, la pratica dell'agropirateria può essere inquadrata nell'ambito delle forme di fallimento del mercato, rese più manifeste dal processo di globalizzazione, riconducibili all'esistenza di asimmetrie informative, accentuate dalla presenza di barriere commerciali e da costi di transazione elevati (Stiglitz, 1987).

Infatti, la lontananza e la proliferazione dei mercati di sbocco conduce, da un lato, ad accrescere i costi di transazione, dall'altro, ad aggravare le asimmetrie informative tra produttore e consumatore, incentivando fenomeni di moral hazard da parte di un'offerta imitativa che beneficia di una rendita legata ad una reputazione non propria (Akerlof, 1970).

L'inadeguatezza del prezzo quale indicatore della qualità si traduce nella selezione avversa da parte dei consumatori, che effettuano la scelta sulla qualità attesa piuttosto che su quella effettiva (Olshavsky, 1985).

Lo sviluppo dell'agropirateria è facilitato dall'espansione dei mercati effetto della globalizzazione, dalla crescita del commercio elettronico, dalla disponibilità di strumenti di riproduzione di tratti distintivi dei prodotti (marchi, forme, confezioni, ecc.), mentre la disuniformità giuridica internazionale, non consentendo una efficace protezione, limita la perseguibilità del comportamento illecito (Milgrom, Roberts, 1982).

Applicata ai prodotti del *made in Italy alimentare* risulta profittevole in ragione della reputazione attribuita dai consumatori esteri alle nostre specialità e del conseguente posizionamento competitivo, che assicura l'ottenimento di un congruo premium price (Shapiro, 1983).

Il patrimonio agroalimentare italiano presenta, infatti, un portafoglio prodotti altamente differenziato, a forte contenuto di tipicità (Cnesis-Federalimentare, 2006). Così, se per i prodotti tradizionali risultano censite circa 4.500 tipologie (Decreto Ministeriale 350/1999), l'Italia vanta 164 certificazioni Dop, Igp, Stg (Reg. 509-510/2006) e 484 certificazioni Doc, Docg, Igt (Reg. 316/2004).

Le produzioni del *made in Italy alimentare* rappresentano un punto di forza delle esportazioni, costituendo più del 60% sul totale di quelle agroalimentari, per un valore di circa 12,6 miliardi di euro. In particolare, l'accresciuta importanza attribuita agli elementi immateriali pone l'accento sul fattore territoriale, con il suo contenuto di cultura e tradizione quale garante della qualità, attribuendo progressivo successo ai prodotti a denominazione e indicazione di origine (Belletti, Marescotti, Pacciani, 2001).

La perdurante presenza di ostacoli al commercio che limitano, fino ad impedire la penetrazione dei prodotti, con una domanda potenziale che le imprese nazionali non riescono a soddisfare, costituiscono terreno fertile per contraffazioni ed imitazioni, la crescente valorizzazione delle produzioni tipiche e tradizionali si traduce in nuove opportunità di falsificazione.

L'agropirateria ha assunto dimensioni talmente rilevanti da costituire un vero e proprio mercato parallelo, che realizza un fatturato d'affari superiore rispetto a quello degli autentici prodotti del *made in Italy alimentare*.

Sotto il profilo economico, le ripercussioni negative non riguardano solo il singolo bene, quanto l'intero sistema dell'offerta. Per l'impresa, la limitazione della politica di posizionamento competitivo, indotta dai prodotti imitativi, si traduce nella mancata remunerazione degli investimenti effettuati, mentre viene pregiudicata la possibilità di espansione futura della quota di mercato. Il predominio del prodotto imitativo inevitabilmente conduce allo scadimento percettivo della qualità del *made in Italy*, e ciò ostacola il successo delle politiche di segmentazione della domanda. Così, il consumatore effettuando la propria scelta in funzione della qualità media percepita, penalizza le referenze originali che si pongono in una diversa gamma di qualità-prezzo (Cuffaro, 2008).

La mancata distintività del prodotto originale si traduce nell'annacquamento della sua reputazione, affievolendo l'efficacia delle variabili strategiche di differenziazione e posizionamento competitivo. Per il Paese, la pregiudicata potenzialità di valorizzazione delle proprie specialità alimentari implica la mancata espansione dei mercati di sbocco, la diminuzione della propensione all'export si traduce nel rilievo della perdita economica e ciò scoraggia l'innovazione e il miglioramento dei prodotti.

Particolarmente colpiti dalla contraffazione risultano i prodotti certificati, in ragione della loro elevata reputazione e posizionamento competitivo internazionale. Ma, se la falsificazione delle denominazioni di origine implementa una produzione vendibile superiore al 20% dell'export degli

omologhi, appaiono molto più frequenti le pratiche di *imitazione Italian sounding* (INDICOD, 2003), tanto che nei mercati internazionali risulta originale un prodotto su cinque.

Per le referenze certificate, le differenze tra aree commerciali evidenziano la peculiarità del mercato nord-americano, in cui i falsi raggruppano il 70% delle vendite, rispetto ad una media contenuta nel 5% dell'export. Al contrario, per le *imitazioni Italian sounding* è l'area comunitaria più rappresentata, con 25 miliardi di euro, ma in termini relativi spicca ancora il Nord-America, in cui solo un decimo dei prodotti è originale, mentre i falsi sviluppano 20 miliardi di euro di vendite.

Il danno economico, superiore a 50 miliardi di euro, appare consistente (circa la metà dell'intero fatturato dell'agroalimentare italiano), tale da preoccupare le Istituzioni pubbliche e Associazioni di categoria (Coldiretti, 2006).

Le modalità più frequenti utilizzate per richiamare le presunte origini italiane risultano le immagini di paesaggi e monumenti nostrani, il riferimento ai nostri colori (verde, bianco, rosso), l'impiego di denominazioni italiane.

L'agropirateria costituisce un fenomeno rilevante, consolidato a livello internazionale, che produce gravi distorsioni economiche e pregiudica il corretto funzionamento del mercato, risultando ingannevole per i consumatori; tuttavia, la sua percezione appare limitata, sia dal lato della domanda, quanto dell'offerta.

La maggior parte dei consumatori esteri ritiene consueto l'acquisto di prodotti alimentari italiani, dimostrando di ignorare l'effettiva origine dell'offerta (Istituto Piepoli, 2006).

Esempi di falsi prodotti *made in Italy* nel mondo

Continente	Prodotto
America	Contadina (Roma style tomatoes): salsa e conserva di pomodoro prodotta in California (Usa); Provolone prodotto nel Wisconsin (Usa); Mozzarella, prodotta nel Minnesota (Usa)
Australia	Bolognese (Pasta sauce) salsa; Mozzarella, Ricotta, Parmesan (Perfect italiano, con bandiera italiana riportata sull'etichetta); Parmesan (Fresh grana cheese)
Asia	Pomodorini di collina (prodotti da una società cinese e presentati al salone internazionale dell'alimentazione di Parigi), Parmesan prodotto in Cina, Pecorino (Italian cheese) prodotto in Cina con raffigurazione sulla confezione di una mucca e della bandiera italiana; Caciotta (Italian cheese) prodotta in Cina con bandiera italiana sulla confezione
Europa	Aceto balsamico di Modena prodotto in Germania; Amaretto Venezia prodotto in Germania in una bottiglia la cui forma imita quella dell'Amaretto di Saronno; Romulo (Extra virgin olive oil) prodotto in Spagna con raffigurata in etichetta una lupa che allatta Romolo e Remo; Classico caberlot (Enoteca) prodotto in Romania; Bolognese, salsa al basilico (ma senza ragù) prodotta in Estonia; Spaghetti (Mit tomatensauce/quattro formaggi) prodotti in Germania

Fonte: Elaborazioni su dati Coldiretti.

Pur riconoscendo una presenza di prodotti imitativi, ritengono la proposizione di false referenze non frequente.

Ma la percezione dell'agropirateria risulta debole anche da parte dei produttori nazionali: solo la metà di questi riconosce il fenomeno, ritenuto marginale (Federalimentare-Ismea, 2006). L'entità dell'agropirateria, appare, dunque, sottovalutata, con ciò disconoscendo le implicite potenzialità competitive delle imprese italiane.

Negli USA, il più grande mercato di sbocco extraeuropeo per le esportazioni *made in Italy*, rilevante appare il fenomeno dell'*imitazione Italian sounding*, sia sotto il profilo della diffusione, quanto economico. La categoria rappresenta ben l'11% del mercato dei prodotti agroalimentari, per un fatturato di circa 18 miliardi di dollari.

Sotto il profilo qualitativo, il mercato dell'*imitazione Italian sounding* fa riferimento per il 70% a prodotti e nomi italiani, per un fatturato di oltre 11 miliardi di dollari, mentre l'imitazione delle indicazioni geografiche genera un giro d'affari di quasi 4,9 miliardi di dollari (30% del mercato). La categoria di imitazione prevalente è l'indicazione del nome Italia e suoi derivati, con un fatturato di 1,9 miliardi di dollari, quanto i prodotti riferiti a specifiche aree geografiche detengono un mercato di oltre 1,7 miliardi di dollari e circa 1,2 miliardi risulta il fatturato delle imitazioni di Denominazioni tutelate.

Se l'entità dell'imitazione traduce l'ingente danno economico per le produzioni del *made in Italy*, ciò non di meno indica il loro potenziale commerciale. Il solo recupero della quota detenuta dalle imitazioni delle denominazioni tutelate consentirebbe un incremento del mercato fino a raddoppiarlo.

Così, riguardo al prezzo, si evidenzia che, rispetto ai prodotti *made in Italy* (estremo superiore) e a quello medio del mercato (estremo inferiore), il posizionamento dei *prodotti imitativi* risulta intermedio. Infatti, se ottengono un premium price del 55,6% rispetto alla media, per i prodotti autentici è del 95,1% (Nomisma, 2003).

Il differenziale di prezzo rispetto ai prodotti autentici traduce la competitività economica nei loro confronti, mentre il premium price collegato alla presunta italianità rappresenta la rendita di mercato goduta, frutto di una reputazione illegittima (Shapiro, 1983). Per il consumatore, la sostituzione del consumo con prodotti di qualità inferiore traduce la carenza informativa. La reputazione goduta dal *made in Italy* rende credibile il pagamento di un premium price anche per un prodotto qualitativamente conforme alla media del mercato e ciò identifica il costo economico dell'asimmetria informativa.

Per il produttore, lo sfruttamento delle asimmetrie informative si evidenzia nel particolare posizionamento competitivo delle imitazioni, tale da convogliare una quota di domanda verso preferenze ingannevoli piuttosto che prodotti autentici (la merce cattiva scaccia la buona) (Akerlof, 1970). La sostituzione dei prodotti imitativi, moltiplicata per il differenziale di prezzo rispetto ai concorrenti convenzionali, rappresenta il costo sociale dell'asimmetria informativa (Kreps, Wilson, 1982).

5.7.2 La tutela del *made in Italy* alimentare tra strumenti giuridici e azioni istituzionali

L'implementazione di efficaci politiche di penetrazione del *made in Italy* nei mercati internazionali rende sempre più necessaria la lotta all'agropirateria (Coldiretti, 2002).

Attuata attraverso un insieme di azioni scoordinate, per lo più dirette alla protezione dell'indicazione di origine quale fattore di qualità, si rivela inefficace in presenza di strumenti giuridici insufficienti per assicurare adeguata tutela (Sutti, 2005).

La tutela dell'origine geografica risulta complessa in assenza di una sufficiente armonizzazione normativa, il livello di protezione ed i relativi strumenti mutano nello specifico mercato di commercializzazione. Il diritto internazionale, stabilendo solo definizioni generali e standard minimi di protezione, lascia, in verità, ampia discrezione agli stati sottoscrittori degli accordi, come stabilito dall'art 1.1., dell'Accordo TRIPS, in base al quale: "i membri saranno liberi di determinare il metodo appropriato per dar applicazione alle disposizioni del presente accordo nel quadro dei loro sistemi e delle loro pratiche giuridiche", mentre la protezione delle indicazioni geografiche è garantita sulla base del trattamento nazionale, come stabilisce l'art. 2, della Convenzione di Parigi, per la protezione della proprietà industriale, del 20 marzo 1883, e l'art. 4, dell'accordo di Madrid, sulla repressione delle false, o ingannevoli indicazioni di provenienza, del 14 aprile 1891.

L'Indicazione Geografica va assimilata ai diritti di proprietà intellettuale, la sua definizione conferisce discrezionalità relativamente alla sua determinazione, mentre non risultano specificati gli elementi del legame tra prodotto e territorio, né implica lo specifico riconoscimento in sede giuridica, o la sua protezione.

L'ampiezza della configurazione fornita dall'art. 22, si ripercuote nelle legislazioni nazionali, alcune simili all'Accordo TRIPS, altre più dettagliate prevedono maggiori requisiti e categorie di Indicazioni Geografiche (Unione Europea).

Tuttavia, la variabilità delle definizioni non garantisce ad un prodotto ad Indicazione Geografica ai sensi della legislazione nazionale, la tutela nei mercati di sbocco, privilegiando la normativa locale.

Il livello di protezione delle Indicazioni Geografiche varia su base nazionale a seconda della definizione di Indicazione Geografica, del contenuto del diritto, dei soggetti cui è attribuita, della normativa applicabile allo caso specifico (sub-nazionale, nazionale, bilaterale, multilaterale, internazionale) (Galgano, Marella, 2008).

Gli effetti e l'efficacia della tutela dipendono dalla legislazione applicabile e dal tipo di conflitto (uso illegittimo del nome, imitazione dell'aspetto, mancato rispetto degli standard produttivi).

La protezione minima accordata dal TRIPS richiede la verifica della compatibilità dell'Indicazione Geografica con i requisiti della normativa locale. Se nei Paesi a differente cultura alimentare è considerata semplicemente un'informazione sul prodotto, la tutela risulta debole.

Allorché, con il sistema di tutela dei marchi commerciali l'Indicazione Geografica è protetta come diritto privato, il sistema specifico, invece, assicura la protezione quale diritto pubblico, attribuibile a tutti i produttori con le adeguate caratteristiche, garantisce maggior tutela.

Riguardo al *made in Italy alimentare*, ancorchè determinante per le imprese per garantire redditività e continuità all'iniziativa commerciale, la protezione giuridica non risulta agevole. Molteplici fattori la rendono difficile, la difesa in sede giudiziaria è spesso preclusa, qualora l'illecito non risulti perseguibile ai sensi della legislazione locale. I procedimenti giudiziari, lunghi e costosi, sono d'esito incerto, con i giudici tesi a favorire gli interessi delle loro imprese. E nei mercati extraeuropei risulta ancor più problematica.

La protezione dell'indicazione d'origine come marchio non garantisce sempre risultati adeguati. Subordinata al fatto di costituire un segno distintivo del prodotto, possibile solo in assenza di marchi omonimi, è soggetta a decadenza.

Neanche il sistema di etichettatura si rivela sufficiente, sussistendo nei principali mercati di sbocco (Stati Uniti, Giappone, Canada, Australia) l'obbligo d'indicazione del Paese d'origine solo per i prodotti importati.

La tutela quale Indicazione Geografica risulta debole, circoscritta e difficilmente ottenibile, ciononostante rimane lo strumento più efficace per arginare l'agropirateria. E se difficilmente denominazioni non geografiche e menzioni tradizionali di prodotto sono tutelabili come Indicazione Geografica, le imitazioni di prodotti agroalimentari, con diciture: "tipo", "stile", "genere", non costituiscono illecito poichè, seppur tali da confondere il consumatore, giuridicamente non ingannevoli. Permesse e tutelate risultano le Indicazioni Geografiche omonime, così non contestabili i marchi omonimi già registrati ed utilizzati in buona fede. E' questa la cosiddetta "questione dei diritti acquisiti", grazie a cui in Canada le denominazioni "Parma" e "san Daniele" sono registrate come marchi legittimi, costringendo le imprese italiane a mutare denominazione per il prodotto nostrano.

La protezione di un'Indicazione Geografica può essere rifiutata se divenuta generica (quale la dicitura "Parmesan"), mentre i produttori che la usurpano spesso costituiscono delle lobby, tutelate dalle istituzioni. Così, in California si producono e commercializzano legittimamente i vini "Sangiovese Lucca" e "Malvasia doc", della Napa Valley, in quanto consentito al consorzio di produttori vitivinicoli CALIT (CALifornia-ITalia) (Consolato Generale d'Italia, 2006).

La registrazione come marchio di un nome geografico è consentita anche in assenza di una relazione con il luogo di produzione, qualora in presenza di un "secondary meaning", cioè un duplice significato informativo per i consumatori, identificando da un lato un luogo geografico, dall'altro un certo prodotto, o produttore.

Neanche la mera imitazione del marchio risulta facilmente perseguibile, così la legislazione americana tutela il "trade dress" del prodotto (logo, forma, packaging) solamente se fattore distintivo, qualora l'imitazione ingeneri nel consumatore la convinzione che si tratti dell'originale (INDICAM, 2005).

Nei mercati europei, al contrario, la difficoltà di protezione è attenuata, con la tutela garantita alle Indicazioni Geografiche, intese sia come nome geografico, quanto menzione tradizionale del prodotto.

Per la tutela del marchio commerciale, invece, alla mancata armonizzazione delle legislazioni si aggiunge la complessità normativa arrecata dal Regolamento CE n. 40/94, sul marchio comunitario, con problemi di compatibilità e applicabilità.

La disciplina specifica, Reg. CE n. 509/2006, relativo alla protezione delle Indicazioni Geografiche e delle Denominazioni d'Origine dei prodotti agricoli e alimentari, e Reg. CE n. 510/2006, relativo alle Specialità Tradizionali Garantite, si caratterizza per la sua natura prevalente rispetto a quella del marchio commerciale. L'Indicazione Geografica garantisce una protezione superiore rispetto all'Accordo TRIPS, prevedendo differenti strumenti per i molteplici aspetti della qualità e tipicità (caratteristiche intrinseche, specificità del processo produttivo, legame con il territorio d'origine). L'importanza attribuita all'Indicazione Geografica e alla sua disciplina specifica di tutela deriva dalla prevalenza del principio di tutela dei prodotti con caratteristiche particolari su quello della libera circolazione delle merci, come stabilito dalla Corte di Giustizia delle Comunità Europee (sentenza Smanor, causa n.298/87).

Se la Denominazione di Origine protetta (DOP) e l'Indicazione Geografica Protetta (IGP) consentono la tutela in virtù del legame specifico con il luogo di produzione, la Specificità Tradizione Garantita (STG) protegge il prodotto tradizionale con caratteristiche distintive, in virtù di una particolare composizione, metodo di produzione e trasformazione.

Così, la Denominazione di Origine protetta (DOP) e l'Indicazione Geografica Protetta (IGP) garantiscono il diritto di esclusiva all'uso dell'Indicazione Geografica a tutti i produttori presenti

nella specifica area di produzione che rispettino il disciplinare. Mentre, la Specialità Tradizionale Garantita (STG) assicura il diritto all'uso esclusivo dell'Indicazione Geografica a qualsiasi produttore che rispetti il disciplinare a prescindere dalla sua localizzazione.

La disciplina specifica protegge dall'agropirateria, però con dei limiti, possibile solo negli stati aderenti all'Unione Europea, consentita solo per i prodotti a marchio DOP, IGP, STG.

La trasparenza informativa potrebbe essere assicurata dall'etichetta, di fatto, però, poco utile, le regole di etichettatura prevedendo l'obbligo di indicazione del luogo d'origine o di provenienza solo qualora la loro omissione possa indurre in errore il consumatore, mentre l'adozione di norme più restrittive da parte degli Stati membri sarebbe contraria alla normativa comunitaria.

Riguardo all'intervento istituzionale, la lotta all'agropirateria si sostanzia nei controlli doganali, estesi con il Regolamento n.1383/2003, in vigore dall'1 gennaio 2005, ai casi di usurpazione dei prodotti alimentari DOP, IGP e vini di qualità.

La difficoltà di protezione del *made in Italy* impone un più qualificato impegno istituzionale, fin dal monitoraggio dei fenomeni imitativi, mentre l'azione di tutela richiede la stipulazione di accordi bilaterali, o multilaterali, con i Paesi di destinazione. I più recenti sottoscritti con Cina e Australia, si riferiscono alla tutela del Prosciutto di Parma, oggetto di agropirateria ancor prima della sua commercializzazione.

5.7.3 La risposta all'agropirateria nelle strategie delle imprese.

L'elaborazione di strategie aziendali rivolte a recuperare quote di mercato indebitamente occupate dai prodotti contraffatti si impone come necessaria, vista la difficoltà di protezione giuridica delle produzioni del *made in Italy alimentare*, in attesa che in sede WTO si giunga ad un accordo per la protezione internazionale delle indicazioni geografiche.

Accanto alle azioni di difesa giuridica attraverso i pochi strumenti di tutela, emerge la necessità di una partecipazione attiva delle imprese per l'attuazione di azioni di valorizzazione e promozione commerciale dei prodotti.

Le strategie commerciali non possono che focalizzarsi sui punti di forza del *made in Italy* e sulle condizioni favorevoli offerte dall'attuale dinamica di mercato.

Le peculiarità dei prodotti alimentari offrono, infatti, l'opportunità di veicolare quell'insieme di valori che identificano l'*Italian Way of Eating* quale cardine dell'*Italian style*, alla base del vantaggio competitivo attribuito loro dai mercati internazionali (Federalimentare-Ismea, 2006).

La gestione del rapporto con il consumatore e la capacità di soddisfare le emergenti aspettative costituiscono il presupposto delle possibili strategie di penetrazione. Sta nella capacità delle imprese

specializzate in produzioni di qualità e rivolte ad un target medio-alto trarre vantaggio dalle modificazioni intervenute in seguito agli sviluppi della globalizzazione. L'affermazione di mercati che presentano modelli di consumo analoghi comporta per l'impresa imparare a gestire strategie concorrenziali a livello internazionale. La differenziazione del prodotto in risposta alle esigenze dei nuovi segmenti di domanda si associa alla capacità della sua proposizione in mercati differenti, ciò è necessario per la remunerazione degli ingenti costi che le imprese devono sostenere per l'implementazione di strategie globali (Venturini, 1995).

L'accresciuta competizione sulle commodities e sui prodotti di basso livello qualitativo, che vede una più elevata concentrazione di competitors, rende inevitabile un posizionamento strategico basato sulla segmentazione e differenziazione del mercato. Ciò è incentivato dal mutamento strutturale dei modelli di consumo, con l'aumento di quelle fasce di consumatori per i quali la mutata sensibilità alle variabili di selezione dei prodotti attenua il ruolo del prezzo quale principale determinante.

L'avvio di politiche commerciali collettive può consentire di sopperire alla carenza di risorse finanziarie e disponibilità manageriali della singola impresa. Quando la sottovalutazione delle specificità dei mercati di destinazione finisce per tradursi in strategie non remunerative per le aziende, che considerano, erroneamente, i mercati internazionali alla stregua di quello domestico. In tale contesto, l'articolazione strategica deve prevedere una molteplicità di azioni, in cui l'attenzione al prodotto e al suo posizionamento competitivo deve coordinarsi con le specifiche attività di comunicazione e promozione, e con la particolare politica condotta verso i canali distributivi. Infatti, il miglioramento della qualità del prodotto non può dissociarsi con quello della sua valorizzazione, di cui l'elemento fondamentale diviene la sua riconoscibilità, con lo scopo di attenuare l'asimmetria informativa col consumatore, rendendo più difficile il perseguimento di strategie simulate. In tal senso, risultano utili tutti gli elementi che sottolineano l'autenticità dei prodotti, accanto alle azioni di certificazione della qualità, quali la ricercatezza del packaging e delle informazioni rese sull'etichetta, sino a farne assumere la connotazione di referenze uniche.

Il miglioramento del particolare posizionamento competitivo del *made in Italy alimentare* è compatibile a segmenti ad elevato livello qualitativo e di prezzo, in cui la competizione, per le altre referenze, risulta più ardua.

Ma è riguardo alla struttura dell'offerta dove sono richiesti i maggiori sforzi di adeguamento. Solo un congruo adattamento delle dimensioni economiche e della solidità finanziaria delle imprese che identificano i mercati internazionali interlocutori privilegiati, possono garantire adeguato potere contrattuale nelle relazioni commerciali e concrete opportunità di difesa dall'agropirateria. Nell'impossibilità dell'iniziativa singola di raggiungere una struttura dimensionale adeguata, la

forma dell'aggregazione tra imprese esportatrici può essere utilmente impiegata per l'elaborazione di strategie di sistema, con azioni comuni di valorizzazione, promozione delle produzioni e tutela.

L'attività di comunicazione e promozione collettiva si rivela strategica per decretare ed accrescere la riconoscibilità del *made in Italy*. Se la capacità di rendere consapevole il consumatore è determinante all'acquisto del prodotto autentico, la politica di comunicazione risulta fondamentale nella funzione di scelta, con l'implicita semplificazione del processo di selezione. L'agevole distinzione tra originale e falso comporta un'assidua informazione sulle modalità di accertamento dell'autenticità dell'alimento, quali la ricerca della dicitura "Made in Italy", "Imported from Italy", le certificazioni di DOP, IGP, ecc.. Tuttavia, se per un consumatore straniero risulta di per sé difficile apprendere la struttura ed il significato del nostro sistema di certificazioni di qualità, la sovrapposizione di marchi rende oltremodo arduo un acquisto consapevole. Così, il termine "mozzarella" può identificare la "mozzarella di bufala Campana", la mozzarella di latte di bufala, quella di latte di vacca, la mozzarella STG. Quale risultato, a livello mondiale la falsa mozzarella prodotta all'estero costituisce un mercato di due milioni di tonnellate, commercializzata soprattutto in Stati Uniti e Australia.

Un'efficace attività di comunicazione e promozione, tuttavia, non può che essere progettata ed attuata di concerto tra imprese, e ciò per raggiungere quella soglia critica indispensabile per la diffusione e penetrazione del messaggio. Il poter contare su adeguate risorse finanziarie garantisce continuità all'attività, nonché la fruizione di mezzi di comunicazione di massa. L'iniziale focalizzazione sul tipico target del *made in Italy alimentare*, medio-alto, individua i consumatori a più elevata propensione e recettività informativa.

Ma, la strategia di penetrazione non può tralasciare i distributori, che rivestono un ruolo fondamentale nel successo commerciale. Se opportuna appare la distinta collocazione dei prodotti originali, rispetto ai contraffatti, con modalità che accentuano gli elementi di differenziazione, è la convinzione del distributore sulla convenienza ad investire nel prodotto autentico ad aumentare la sua visibilità. L'accresciuta presenza di prodotti originali deriva dal concreto incremento di redditività dello spazio scaffale e del suo indice di rotazione. Mentre, l'evidenza dei rischi di diminuzione delle vendite che potrebbero derivare dalla commercializzazione dei falsi e la ricaduta del giudizio negativo del consumatore qualora la qualità percepita non fosse conforme a quell'attesa, potrebbe costituire ulteriori incentivi a premiare gli autentici. Solo l'accordo con le catene distributive conferisce la possibilità di commercializzare i prodotti originali su larga scala, facendo leva sull'ampia quota di domanda non ancora soddisfatta.

La realizzazione di simili azioni strategiche implica, tuttavia, l'acquisizione di un forte potere contrattuale tale da contrapporsi alle attuali dinamiche distributive. Sono proprio gli operatori della grande distribuzione, infatti, i maggiori artefici di prodotti imitativi, commercializzati con "private

label”. L'adattamento della strategia al mercato di riferimento risulta imprescindibile, così come così come al singolo prodotto. Il possesso delle necessarie informazioni sul livello di penetrazione del *made in Italy* nei mercati e sull'entità dell'agropirateria nei suoi confronti diviene propedeutico all'implementazione di qualsiasi strategia.

VI

L'ECONOMIA AGRARIA NEL MODERNO SISTEMA AGROALIMENTARE

6.1 Dal tradizionale al moderno sistema agroalimentare

Davis e Goldberg negli anni '50 definirono il sistema agro-alimentare come “il sistema d'interrelazioni che collegano l'agricoltura con i settori che sono a monte o a valle di questa”.

Il sistema, o settore, agro-alimentare si colloca all'interno del sistema agro-industriale ed è costituito dall'attività agricola, dalla pesca, dall'industria alimentare e dalla distribuzione dei prodotti alimentari.

Il progresso tecnico e lo sviluppo economico comportano processi di disintegrazione e integrazione a livello di impresa agricola e di settore, sia di tipo orizzontale che verticale.

Il processo di disintegrazione non è tipico solo del settore e dell'impresa agricola, ma caratterizza anche altre attività. Ad esempio, mentre nel passato tutte le parti di un'auto erano prodotte nell'ambito della singola impresa, col passare del tempo un sempre maggior numero di queste sono prodotte da altre imprese.

Anche il processo di integrazione è tipico dell'agricoltura, ma anche di altri settori di attività. Ad esempio, vengono creati i consorzi tra piccole imprese per l'esportazione dei prodotti nei mercati esteri.

Il sistema agroalimentare moderno è la risultante dell'azione congiunta di due fenomeni, di integrazione e disintegrazione.

La realtà attuale ha portato a sconvolgere la struttura e la fisionomia dell'impresa agricola di tipo tradizionale e i suoi rapporti con il mercato.

L'impresa agricola di tipo tradizionale era (1) autosufficiente negli inputs, in assenza di rapporti col mercato dei fattori. L'impresa agricola produceva al suo interno parte o tutti i fattori produttivi che impiegava, tra questi il lavoro degli animali e dell'uomo. Produceva il lavoro, gli strumenti del lavoro e i combustibili dati dagli alimenti. Parte dell'azienda agricola era riservata alla produzione dell'alimentazione degli animali da lavoro, per cui l'azienda economica diveniva più piccola di quella fisica.

2) L'impresa produceva una pluralità di colture, oltre il 50% della popolazione viveva di agricoltura, con una quota elevata di autoconsumo.

3) Ciò che era immesso nel mercato era il prodotto residuo finito che veniva venduto direttamente al consumatore finale a livello di mercato locale o al massimo regionale. Ciò era legato alle scarse tecnologie dei trasporti. Le tipiche imprese di trasformazione erano ad esempio, le piccole latterie e i mulini.

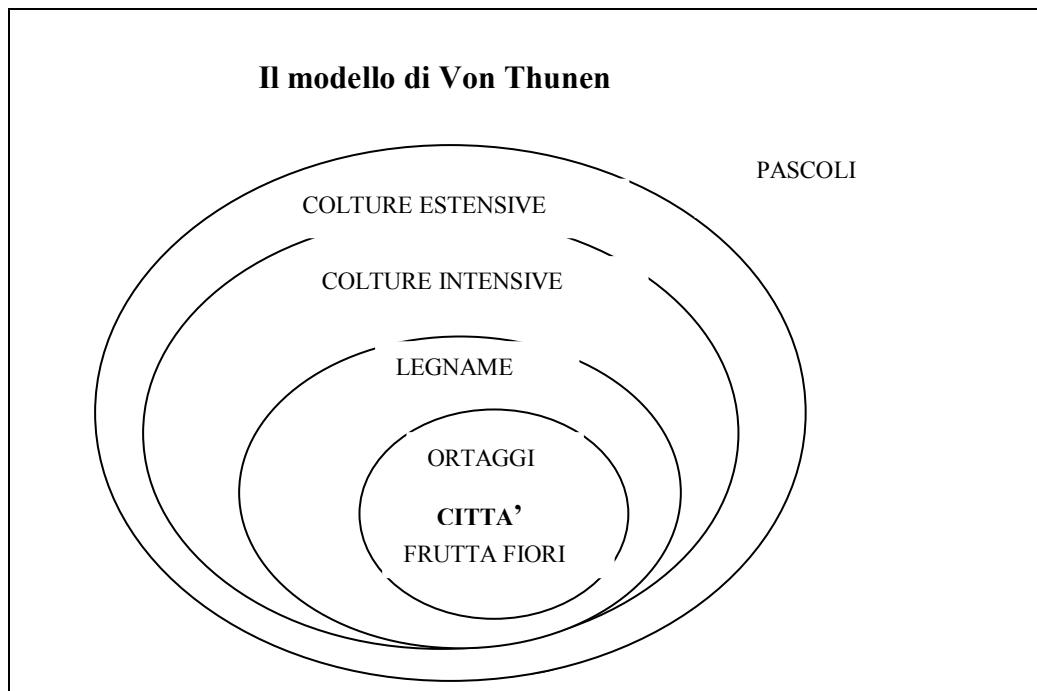
4) Il rapporto tra impresa agricola e consumatore era stretto, limitata era l'intermediazione commerciale, parte dei consumatori era costituita dalle famiglie agricole, parte del prodotto era ceduta al consumatore finale.

5) Gli intermediari erano degli operatori locali, il cui mercato aveva dimensione locale. Gli intermediari svolgevano la funzione di raccolta, trasformazione e commercializzazione al dettaglio dei prodotti agricoli. Il canale commerciale era semplice, con un rapporto diretto tra produttore e consumatore.

Questa visione del mercato viene illustrata dal **modello di Von Thunen** (1826), che identificava la localizzazione dei prodotti agricoli con il consumo dei prodotti agricoli stessi. Al centro si colloca la città mercato e intorno ad essa si distribuiscono le varie colture.

La distanza dal centro dipende da ricchezza (valore) del prodotto, deperibilità, costi di trasporto. Lo stato isolato è considerato come una regione pianeggiante con dei requisiti: chiusa ai contatti commerciali; gli agricoltori operino in condizioni di perfetta razionalità, cioè tendano a massimizzare i profitti e dispongano della perfetta conoscenza del mercato; il prezzo dei prodotti si formi sul mercato in un regime di concorrenza perfetta; esista un solo mezzo di trasporto per portare la produzione sul mercato e i costi di trasporto per chilometro varino da merce a merce in proporzione al loro volume, peso e deperibilità.

Date queste premesse, l'utilizzazione del suolo assume una distribuzione a fasce concentriche, di differente larghezza, la cui intensità colturale decresce procedendo dal centro verso la periferia dello stato isolato. In prossimità del centro si localizzano i prodotti più deperibili e di maggior valore, in periferia i prodotti che hanno scarso valore e che possano sopportare la spesa di un più lungo trasporto. A partire dalla città si susseguono le seguenti forme di economia agricola: una zona destinata alle colture ortofrutticole e all'allevamento intensivo, la cui vicinanza al mercato è motivata tanto dalla deperibilità dei prodotti quanto dal loro valore. Spezzoni di questa realtà li possiamo individuare ancor oggi nelle imprese intensive produttrici di ortaggi in prossimità delle città; una zona riservata al bosco, che nel passato richiedeva una localizzazione prossima al mercato perché il legno da un lato rappresentava un elemento importante, dall'altro non sopportava trasporti costosi a causa del suo scarso valore per unità di peso; una zona di colture arative caratterizzate dall'avvicendamento dei cereali con l'allevamento; via via le colture estensive e i pascoli.



Riassumendo, le caratteristiche dell'azienda agricola di tipo tradizionale sono:

- 1) Scarsa dipendenza dal mercato dei fattori;
- 2) Scarsa dipendenza dal mercato dei prodotti;
- 3) Ciò che veniva commercializzato era un prodotto finale di immediato valore alimentare;
- 4) Limitata era l'intermediazione tra produttore e consumatore;
- 5) Il mercato era limitato ad un area locale o al massimo regionale, con la corrispondenza tra area di produzione e consumo.

Irrompe il progresso tecnologico, ciò comporta l'introduzione di nuove tecnologie di tipo meccanico, chimico e biologico. Viene accresciuta così la produttività del lavoro dell'uomo. Viene sostituito il lavoro dell'uomo con il lavoro meccanico e non c'è più bisogno di coltivare per alimentare gli animali.

Il progresso tecnico consente di sostituire il lavoro manuale e la produzione di vegetali con la macchina e il petrolio, prodotto dell'industria meccanica e chimica.

Ciò comporta la sostituzione dei fattori produttivi interni con fattori prodotti dall'industria. La funzione di fertilizzazione comporta la produzione di fertilizzanti chimici. La difesa contro i parassiti e contro le erbacce, una volta affidata al lavoro umano e animale, è ora demandata all'industria chimica. La preparazione delle sementi è affidata ad imprese specializzate, gli animali da ingrasso vengono acquistati ora sul mercato.

L'agricoltura tende sempre più ad acquisire fattori produttivi da imprese esterne e demandare ad esse funzioni che prima le erano proprie.

L'agricoltura è come un carciofo dal quale il progresso tecnico stacca via via le foglie (funzioni dell'agricoltura) e resta il cuore. Quella agricola diviene l'attività di trasformazione di fattori produttivi che sono prodotti da imprese che appartengono ad altri settori produttivi in prodotti agricoli, utilizzando processi biologici.

Nell'attività manifatturiera si ha la mera trasformazione dei fattori ($Q = F(X)$): l'attività agricola impiega vari fattori e grazie ai processi biologici li trasforma in prodotti agricoli generando nuova ricchezza.

Ad esempio nell'allevamento vi sono aspetti dell'attività manifatturiera, nella produzione zootecnica non si produce più di quanto si impiega.

La produzione zootecnica rende evidente che il progresso tecnico conduce alla separazione dell'impresa agricola dai fattori di produzione. Un tempo, se si produceva poco foraggio avveniva la riduzione del carico di stalla. Oggi l'attività dell'allevamento è separata in misura crescente dall'attività di produzione dell'alimento. I mangimi vengono acquistati totalmente dal mercato. Gli aspetti prioritari della gestione dell'impresa divengono l'organizzazione e la programmazione, l'evoluzione della domanda e dell'offerta in termini di prezzo spuntato sul mercato, il controllo di gestione, il rapporto tra costi fissi e variabili, l'individuazione del break even point, la funzione di acquisto dei capi, gli aspetti sanitari, i costi legati alle diete alimentari e ai rendimenti, i costi finanziari legati al capitale circolante.

L'impresa agricola è sempre più dipendente dal mercato dei fattori di produzione.

Per i prodotti finali accade lo stesso. L'impresa agricola diventa sempre più dipendente dal mercato dei prodotti. Il progresso tecnologico favorisce la specializzazione produttiva che permette di sfruttare meglio le capacità professionali dell'agricoltore. Per un'azienda agricola di 50 ha, un tempo la superficie disponibile data la rotazione era 10-12 ha, le macchine erano utilizzate in quella superficie.

La specializzazione agricola consente di sfruttare meglio la superficie aziendale, prima ripartita in un certo numero di colture (frumento, mais, stalla) e soggetta alla rotazione colturale.

La specializzazione agricola permette, inoltre, di ottenere economie di scala connesse all'impiego di macchine specializzate; favorisce la specializzazione dell'imprenditore e la crescita delle sue conoscenze colturali, di mercato, di politica agraria, finanziarie, informatiche.

La specializzazione agricola consente il controllo di fattori produttivi un tempo non controllabili quali luce, acqua, temperatura, composizione del terreno, elementi nutrizionali, per pervenire all'ottenimento di prodotti dalle caratteristiche qualitative desiderabili.

Tutto ciò si traduce nella riduzione del numero degli addetti in agricoltura.

La specializzazione agricola non permette solamente la realizzazione di vantaggi ma presenta anche dei limiti.

Con la specializzazione aumenta la dipendenza dal mercato dei fattori e dei prodotti. Il prezzo dei fattori risulta sempre più elevato, mentre nel mercato non sempre vi è la possibilità di collocazione dei prodotti.

Si creano distorsioni tra offerta e domanda, con la formazione di eccedenze, oppure le caratteristiche qualitative non sono rispondenti alla domanda, mentre permane ed anzi aumenta l'incertezza quali-quantitativa della produzione agricola.

Vengono richiesti elevati investimenti per gli impianti, determinando la situazione definita di fissità degli investimenti (fixed asset). In agricoltura, infatti, si ha che il valore di recupero è inferiore al valore d'uso, il quale è inferiore al costo di acquisto.

Il costo opportunità dell'impiego nella produzione agricola è inferiore al prezzo di acquisto ma è superiore alla vendita. Ciò comporta la fissità degli investimenti in agricoltura la quale è correlata alla specializzazione funzionale, accentuata dal progresso tecnico.

D'altra parte, vi è più elevato impatto dell'agricoltura sull'ambiente.

Per l'agricoltura, secondo la Commissione Mondiale per l'Ambiente e lo Sviluppo, è considerato sostenibile lo sviluppo che soddisfa i bisogni alimentari delle attuali generazioni senza compromettere quelli delle generazioni future.

L'agricoltura sostenibile, quindi, deve riuscire a coniugare la redditività dell'impresa agricola con le esigenze della tutela ambientale.

Gli obiettivi di un'agricoltura sostenibile si possono sintetizzare nell'offrire un reddito comparabile agli agricoltori, sufficienti approvvigionamenti alimentari a prezzi accettabili per i consumatori, con caratteristiche di salubrità e qualità, nonché produzioni alternative ad uso non alimentare.

La sostenibilità dello sviluppo coniuga un insieme di obiettivi supposti come tra loro compatibili. Si ritiene infatti che le conoscenze e le tecniche oggi disponibili consentano di ottenere prodotti in quantità sufficiente, di qualità ed entro precisi vincoli di tutela ambientali.

L'agricoltura sostenibile si basa su un'adeguata gestione delle risorse naturali (suolo, nutrienti ed acqua) che costituiscono il patrimonio dell'azienda agricola, nonché su opportune tecniche che, congiuntamente praticate assicurano la conservazione del suolo, un'efficiente nutrizione delle piante, la qualità delle acque. Sotto il profilo economico, l'agricoltura sostenibile mira alla riduzione dei costi dei mezzi tecnici mediante l'adozione di tecniche risparmiatrici di energia, acqua, fertilizzanti e antiparassitari.

L'agricoltura per essere sostenibile, deve esserlo sia dal punto di vista tecnico che economico, per il singolo agricoltore quanto per la pubblica economia.

Sotto il profilo tecnico l'agricoltura è sostenibile quando non provoca inquinamento ambientale da un lato, e dall'altro conserva e riproduce le risorse naturali che sono alla base del suo esercizio.

Per l'agricoltore, l'agricoltura è sostenibile qualora consenta all'imprenditore di realizzare i propri obiettivi imprenditoriali e professionali e offra risorse e prospettive per l'inserimento di nuove capacità di lavoro e capitali.

Dal punto di vista pubblico, l'agricoltura è sostenibile qualora riesca a massimizzare il benessere sociale inteso non solo quale offerta di beni alimentari, ma anche quando garantisca la salubrità degli alimenti, la fruizione degli spazi naturali, la conservazione del paesaggio agrario, il mantenimento della biodiversità e la protezione delle specie in via di estinzione.

L'intervento pubblico è reso opportuno quando questi obiettivi non possono essere raggiunti nelle attuali condizioni di mercato. Esso è legittimo finché i benefici derivanti dalle pratiche di agricoltura sostenibile superino i costi determinati dalla rinuncia ad impieghi alternativi delle risorse pubbliche.

Per l'implementazione di adeguate misure di politica agraria diviene quindi indispensabile la misurazione dell'apporto da parte della pubblica economia necessario per il raggiungimento degli obiettivi desiderati.

L'integrazione della politica agraria della dimensione ambientale si traduce in maggiori vincoli per l'agricoltore. Perciò maggiori risorse devono affluire al settore agricolo affinché la sostenibilità ambientale implichi anche quella economica.

Un'ulteriore caratteristica dell'agricoltura moderna è che ciò che va al mercato costituisce un prodotto intermedio che subirà un'ulteriore trasformazione dell'industria alimentare. L'impresa agricola non trasforma più all'interno poiché gli enormi costi della tecnologia non lo permettono, quindi i prodotti intermedi vengono affidati a terzi. Vengono aggiunti tutta una serie di servizi sui prodotti che fanno sì che dal punto di vista economico il prodotto che esce dall'impresa agricola, anche se non subisce una trasformazione fisica, sia completamente diverso da quello che raggiunge il tavolo del consumatore.

La trasformazione di fattori in prodotti intermedi richiede un processo di disintegrazione che si svolge a livello di settore: la produzione dei fattori è demandata ai settori extra agricoli, ma anche l'attività di trasformazione dei prodotti è demandata ad altri settori.

Nell'ambito dei singoli settori agricoli, delle produzioni zootecniche e delle colture orticole e floricole, il fenomeno della disintegrazione è ancora più forte. Ad esempio, per la carne di pollo si possono distinguere le imprese produttrici di uova e le imprese che allevano il pollame. Nella carne bovina il processo di produzione è diviso tra tre tipi di imprese: chi fa nascere il vitello, l'impresa che lo svezza e l'impresa che lo ingrassa.

Alla specializzazione a livello d'impresa si affianca la specializzazione territoriale della produzione agricola. Dovuta, in certi casi, al fatto di condizioni ambientali più favorevoli, ad esempio per le colture vegetali, dovuta, in ogni caso, al fatto che la specializzazione conduce alla concentrazione

territoriale della produzione. Ciò si traduce in economie di localizzazione e di agglomerazione della produzione. Ad esempio, se in un'area comincia a concentrarsi la produzione di frutta, si creano le condizioni perché ad una domanda della capacità di potatura corrisponda un'offerta. Inoltre, i commercianti cominciano a creare appositi basi nell'area di produzione. Si creano così una serie di servizi, di raccolta, di stoccaggio, di conservazione, classificazione, confezionamento dei prodotti. Tutto ciò si traduce in vantaggi per la produzione che contribuiscono ad accrescere la specializzazione produttiva dell'area. Questa è la genesi dello sviluppo economico di molte zone, che individua alla base un determinato prodotto agricolo.

Le economie di localizzazione, che rientrano tra le economie di grande scala, sono economie esterne di cui godono le imprese attraverso i risparmi derivanti da attività svolte su larga scala e che derivano dalla agglomerazione nel suo complesso. Le economie di localizzazione derivano dalla possibilità di poter contare su un insieme di uomini e strutture di produzione, commercializzazione, lavorazione dei prodotti agricoli.

Le industrie di trasformazione dei prodotti agricoli tendono a localizzarsi vicino alle aree di produzione, ciò anche in funzione di un indicatore dato dal **peso locazionale**. Il peso locazionale è dato dal rapporto tra il peso (volume) del prodotto agricolo grezzo e il peso (volume) del prodotto trasformato: più elevato è questo rapporto più vi sarà la convenienza alla localizzazione vicino alla produzione. Infatti, minori risultano i costi di trasporto del prodotto finito rispetto al prodotto agricolo.

Ad esempio, si ottengono 15-20 Kg di passata da un quintale di pomodoro, così per l'azienda conviene localizzarsi vicino all'area di produzione.

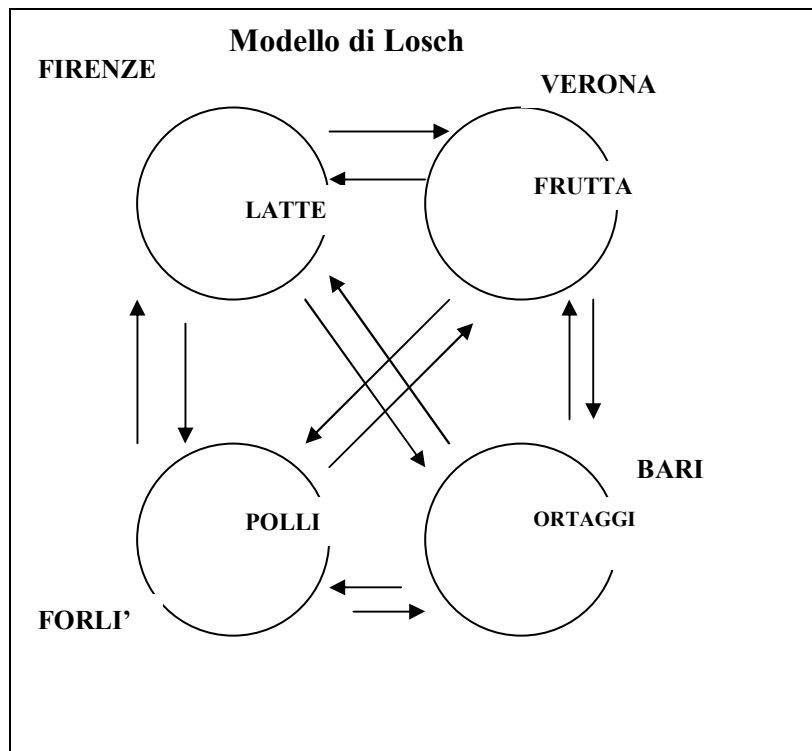
Anche nel settore dello zucchero si assiste allo stesso fenomeno, da un quintale di barbabietole si ottengono 13-14 Kg di zucchero. Tuttavia, in questo caso le strutture di trasformazione richiedono ingenti dimensioni per essere economiche, ciò implica l'aumento dell'area dalla quale proviene la produzione. Anche nel settore della macellazione le economie di scala giocano un ruolo rilevante. Così, si assiste alla scomparsa dei piccoli macelli comunali e all'affermazione di quelli maggiori. In questi casi, all'elevato peso locazionale si contrappone l'importanza delle economie di scala, e quindi del rapporto tra costi fissi e variabili, che finiscono per influenzare la localizzazione dell'industria di trasformazione.

Con la specializzazione territoriale della produzione muta lo schema di organizzazione dei mercati agricoli, al modello di Von Thunen si sostituisce il **modello di Losch**.

Quando l'area di produzione tende a specializzarsi, ciò comporta la separazione tra area di produzione e area di consumo, con la creazione di funzioni nuove.

Le nuove funzioni sono tutte quelle connesse alla commercializzazione dei prodotti trasporto, intermediazione, spedizione, stoccaggio, selezione, marketing, pubblicità, ecc.. Entrano in gioco

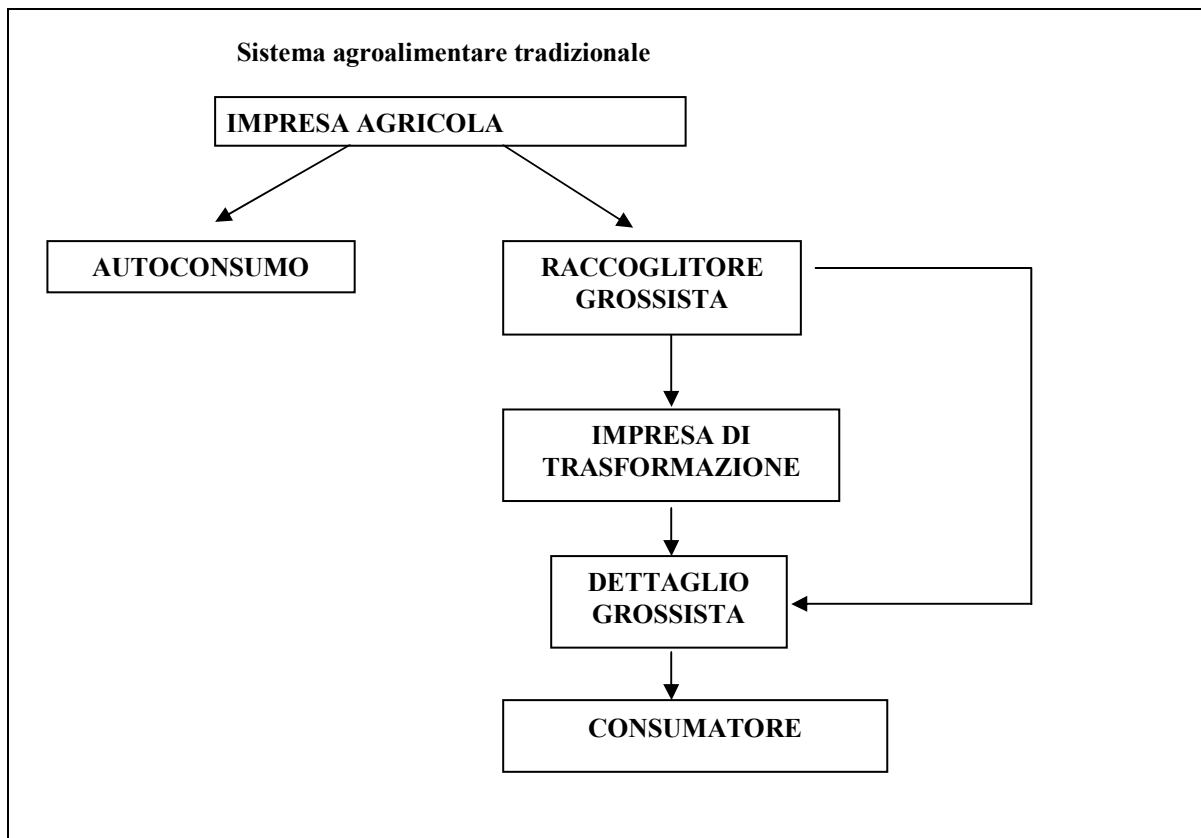
nuovi intermediari e soggetti che cominciano a caratterizzare il sistema agroalimentare. Si passa da una realtà in cui esistono rapporti diretti tra produttore e consumatore, ad una in cui non ci possono più essere. Si rompe la dimensione locale e regionale dei mercati per lasciar spazio ad una dimensione nazionale e internazionale. Mentre nel passato il prodotto doveva soddisfare le esigenze della città di produzione, ora deve soddisfare le esigenze di tutte le città in cui viene richiesto.



Riassumendo la realtà del settore agricolo moderno si caratterizza per:

- 1) Dipendenza dal mercato dei fattori di produzione.
- 2) Dipendenza dal mercato dei prodotti.
- 3) Ciò che viene commercializzato è un prodotto intermedio suscettibile di ulteriore trasformazione.
- 4) Si accresce la presenza di soggetti economici tra produttore e consumatore.
- 5) Il mercato assume una dimensione nazionale, internazionale (globale).

Si possono schematizzare le configurazioni del sistema agroalimentare tradizionale e di quello moderno.



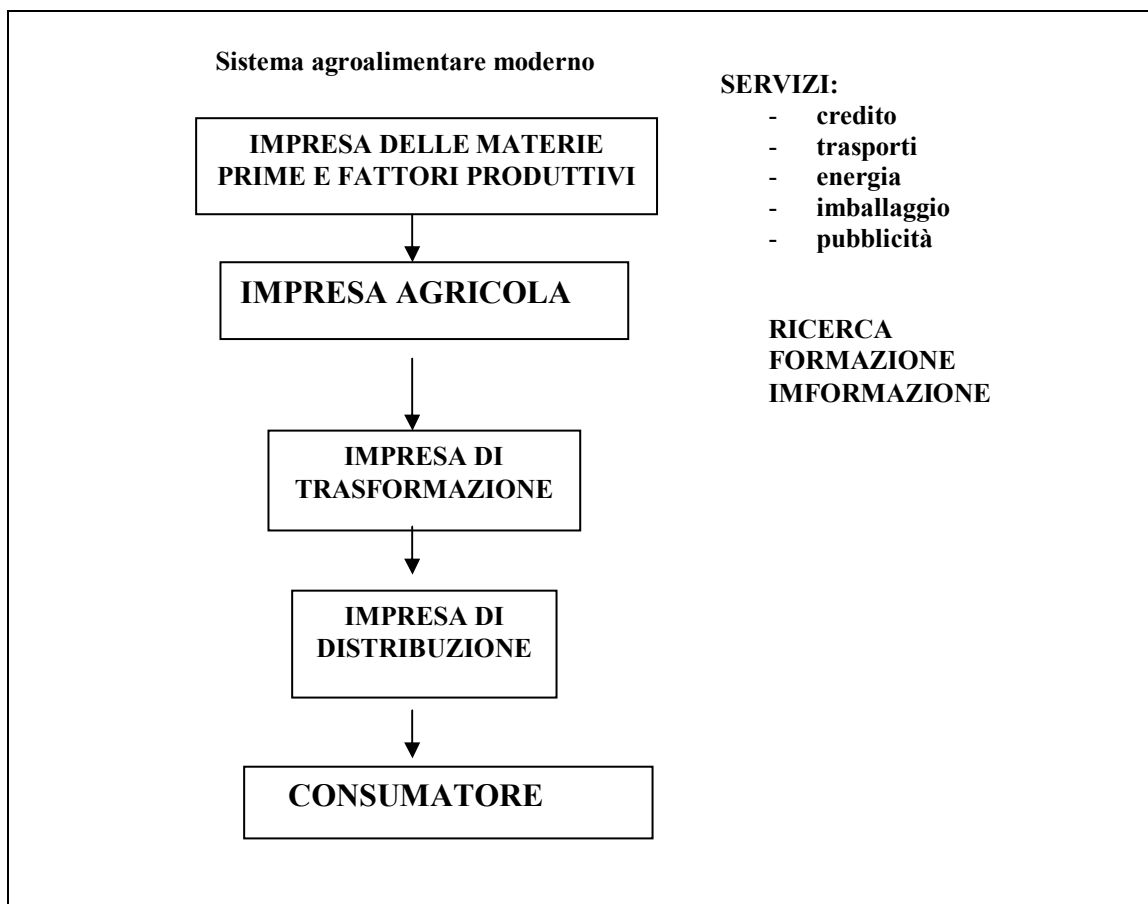
Ampiezza del mercato: locale, regionale.

Si tratta di un processo che vede coinvolti almeno cinque tipi diversi di soggetti: imprese che forniscono i fattori produttivi, aziende agricole, aziende alimentari, imprese di distribuzione, imprese commerciali. Queste sono essenziali, partecipano direttamente al processo produttivo, accanto a queste ci sono le imprese non specificamente impegnate nel processo produttivo, ma che intervengono all'interno del processo. Senza credito, ecc., non è concepibile lo sviluppo, sono elementi fondamentali del moderno sistema agroalimentare, come l'impresa di trasporto e l'industria dell'imballaggio.

Vi sono settori coinvolti nel processo produttivo: direttamente e specificamente.

Altri coinvolti nel processo: direttamente ma non specificatamente.

Si è passati da una realtà in cui tutto era agricoltura ad una in cui, come conseguenza della disintegrazione del settore agricolo, si è avuta l'espulsione dal settore di tutta una serie di funzioni e in più la formazione di funzioni che non c'erano e l'introduzione di funzioni che erano escluse.



Ampiezza del mercato: nazionale, internazionale (globale)

6.2 I fattori di coordinamento e l'integrazione di filiera

I fattori di coordinamento del sistema agroalimentare si possono ricondurre a quelli di rilevanza nazionale e internazionale, quelli di mercato e non.

Quelli internazionali sono, ad esempio, gli accordi del WTO, la Politica Agricola Comunitaria, i mercati a termine (fattore di mercato), le associazioni non governative (es. FAO, UNICEF).

I fattori di coordinamento nazionali si possono identificare nell'integrazione verticale, per via contrattuale, o attraverso il controllo diretto della produzione, nelle associazioni di categoria dei produttori, negli accordi interprofessionali, nelle joint ventures tra agricoltura e industria, nella tutela giuridica dei prodotti (doc, dop, igp, ecc.), negli enti ed istituti di informazione e statistica.

L'affermarsi del moderno sistema agroalimentare si accompagna a specifici effetti per il settore agricolo, quali la specializzazione produttiva, l'incremento della dimensione aziendale, la diminuzione del numero di addetti in agricoltura, lo sviluppo dell'esodo rurale.

Accanto a ciò emerge un processo di integrazione del sistema. Questo rappresenta la modalità di adeguamento e risposta alla crescente complessità della realtà.

Prendendo ad esempio la produzione dei polli possiamo notare il coinvolgimento di più imprese. Dal trasporto dei cereali, alle industrie dei mangimi, alle imprese che producono le linee pure dei polli (foundations), alle imprese che producono le discendenze (grant-parents), quelle che allevano i polli. Alla fine del processo di produzione i polli vengono macellati, dati alla distribuzione al dettaglio, fino al consumatore. Questi passaggi di fatto traducono l'allungamento del ciclo produttivo. Con il metodo tradizionale il pollo impiegava 6/7 mesi per crescere, oggi un pollo si ottiene in 60 giorni. Questo è reso possibile dallo sviluppo nel campo genetico.

Tuttavia, il pollo che consumiamo è la risultante di un processo produttivo più lungo nel tempo, la cui produzione è stata programmata quando è stata decisa la quantità dell'offerta dei polli.

Polli = f(uova), f(parents), f(grant parents), f(foundations)

60g + 30g + 270g + 270g = 650 giorni in media

Il progresso tecnico riduce il tempo produttivo del prodotto finale, ma allunga la durata del processo tenendo conto di tutte le fasi da considerare.

Il numero di polli allevati oggi è la risultante delle decisioni di tutta una serie di imprese. Ciò esige lo sviluppo di un processo di integrazione verticale, gli stretti rapporti decisionali comportano accordi di coordinamento delle imprese.

Sia in termini qualitativi che quantitativi il processo si caratterizza per richiedere una sempre maggiore specificità.

Emerge il problema del coordinamento tra industrie di produzione, di fornitura e di trasformazione in termini di volumi e qualità. Alla segmentazione del processo produttivo si associa un sempre più stretto coordinamento tra imprese.

Il moderno sistema agroalimentare si caratterizza per il fatto che ad una segmentazione in senso orizzontale segue un processo di integrazione che si verifica e tende a legare le imprese di vari settori a seconda che esse siano interessate a produrre un determinato prodotto.

Il sistema tende a frazionarsi in tante **filiera** produttive tipiche e specifiche di ogni prodotto.

Le imprese agricole sono più legate all'industria dei fattori di produzione e di trasformazione di un determinato prodotto, che non alle altre imprese agricole.

La filiera fa riferimento all'itinerario seguito da un prodotto all'interno del sistema agroalimentare e riguarda l'insieme degli agenti, delle operazioni, dei meccanismi che concorrono alla trasformazione e trasferimento del prodotto fino allo stadio del consumo.

Aspetti fondamentali nello studio della filiera sono la sua identificazione in funzione di un prodotto, le operazioni realizzate (tecniche e finanziarie), gli agenti e le forme organizzative (imprese agroalimentari, istituzioni pubbliche e private), le strategie perseguite dagli agenti economici, la struttura e funzionamento dei mercati, i meccanismi di formazione dei prezzi, le politiche di regolamentazione dei mercati.

L'affermarsi del moderno sistema agroalimentare comporta lo sviluppo di tutta una serie di nuove funzioni, connesse, ad esempio, all'attività alle imprese che producono fundations, alle imprese di macellazione, di distruzione, ecc.. Vengono implementate funzioni di ricerca connesse alla conoscenza delle caratteristiche nutrizionali degli alimenti, delle materie prime e delle caratteristiche delle nuove linee pure (foundation). La scelta dei canali commerciali comporta problemi logistici. Ciò richiede lo sviluppo di specifiche conoscenze ed abilità. La crescita del sistema conduce ad una diminuzione del numero di addetti nella fase produttiva ed ad un aumento della domanda di competenze professionali a livello dei nuovi settori che assumono la responsabilità delle funzioni che l'agricoltura ha allontanato da sé.

Le funzioni tendono a crescere con la complessità del mercato. Il loro sviluppo si ha anche nel caso in cui il prodotto agricolo non subisca una trasformazione, ma sia immesso direttamente sul mercato.

Tra le principali funzioni implementate vi è quella dell'intermediazione commerciale, per l'affermarsi di un modello di Losch.

La specializzazione territoriale della produzione comporta lo sviluppo dei mercati all'ingrosso, in cui si realizzano tutta una serie di attività commerciali localizzate un tempo nei tradizionali mercati di consumo.

L'articolazione dei mercati può essere così distinta.

Sviluppo dei **mercati alla produzione**: con la funzione di concentrazione dell'offerta e approntamento dei lotti per la spedizione.

Mercati di redistribuzione principali: le operazioni commerciali effettuano funzioni di ricomposizione dei lotti secondo ordinativi.

Mercati finali (o terminali): con la spedizione e consegna dei lotti ai dettaglianti.

Queste operazioni di composizione, concentrazione, scomposizione portano ad un insieme di funzioni commerciali molto analitiche che presuppongono l'assunzione da parte dei soggetti che le esercitano di rischi connessi ai prezzi, alle quantità e qualità del prodotto.

La concentrazione dell'offerta implica l'assolvere tutta una serie di funzioni fondamentali per la vendita.

Dal punto di vista economico il prodotto è qualcosa di diverso dal prodotto fisico per i beni e servizi incorporati: questi risultano essenziali perché il prodotto possa essere messo nella condizione di venir consumato.

Una questione di fondo per capire le problematiche del moderno sistema agroalimentare è interpretare il processo di integrazione e disintegrazione che continua e coinvolge non solo le imprese agricole, ma anche gli altri settori, che varia da prodotto, nel tempo, da luogo a luogo.

Il livello di disintegrazione può variare nel tempo. Condizione preliminare è quella di renderci conto dell'evoluzione dei processi di integrazione e disintegrazione.

I processi, in continua dinamica, conducono alla nascita di nuove e diverse funzioni e servizi di natura economica che richiedono specificità e competenze professionali.

Diviene importante renderci conto che la dimensione del mercato entro il quale il fenomeno va studiato va al di là dei confini nazionali per assumere un significato globale.

Oggi, ad esempio, lo sviluppo della produzione agricola diviene strumento di produzione di energia riproducibile (risorse rinnovabili), si crea la condizione che vada destinata non più solo al soddisfacimento del fabbisogno alimentare, ma sia la materia prima per la produzione di energia da cui si possono derivare prodotti per l'industria chimica, per le nuove tecnologie. Nell'organizzazione del modello occorre tenere in considerazione una nuova emergente variabile: le biotecnologie.

Conseguenza dello sviluppo tecnologico negli ultimi anni è il cambiamento della dimensione del problema alimentare mondiale. Qualche anno fa il problema era garantire l'alimentazione alla popolazione del mondo. Si era dominati dall'idea malthusiana di un progressivo esaurimento delle risorse, la questione di fondo era produrre per soddisfare la domanda di alimenti. Oggi questa preoccupazione si sta dimostrando infondata. La produzione di alimenti è tale da soddisfare la

domanda, in particolare vi è un eccesso di produzione dei Paesi sviluppati con costi connessi alle eccedenze.

6.3 Dalla produzione al consumo

Una volta uscito dall'azienda agricola, il prodotto subisce alcune trasformazioni di interesse per le imprese più vicine al consumatore. In generale il prodotto alimentare è composto da due tipi di elementi:

il valore alimentare diretto;

i servizi incorporati.

Questa caratteristica porta a una rottura della uniformità e alla progressiva e crescente differenziazione del mercato.

Soffermiamo l'attenzione sul prodotto quale bene alimentare diretto. Il quadro della situazione alimentare, secondo i dati offerti dalle indagini della FAO sullo stato dell'alimentazione, evidenziano in media una disponibilità di alimenti a livello mondiale pari a 2.600 kcal/giorno, delle quali 435 animali (di carne) contro un fabbisogno medio di 2.500 kcal/giorno. La disponibilità mondiale è superiore ai fabbisogni. Ciò che emerge è la enorme differenza tra la disponibilità nei diversi Paesi, o grandi aggregati regionali.

A una disponibilità media mondiale si contrappone l'eterogeneità nella distribuzione.

Distribuzione calorie giornaliere

Nord America	3.643	Europa	3.424	Ex Un. Sovietica	3.415
America latina	2.557	Africa	2.205	Asia	2.380
		Medio Oriente	2.620	Giappone	2.946
		Estremo Oriente	2.029		
Paesi a economia sviluppata (PES) = 3.380					
Paesi in via di sviluppo (PVS) = 2.421					
Paesi a economia pianificata (PEP) = 2.680					

Possiamo affermare che la disponibilità di alimenti appare maggiore al fabbisogno medio giornaliero pro capite, c'è sostanziale disparità nella distribuzione della disponibilità. I Paesi in via di sviluppo contano una disponibilità inferiore al fabbisogno. Si tratta di dati che nascondono altre differenze infatti questo squilibrio appare accentuato se il discorso è espresso in termini di proteine, specie di origine animale, o chilo-calorie di origine animale.

Possiamo affermare che:

- 1) la disponibilità appare superiore al fabbisogno;
- 2) c'è sostanziale difformità nella distribuzione della disponibilità;
- 3) lo squilibrio appare più accentuato se la disponibilità è espressa in calorie iniziali.

Ci consente di capire la realtà riguardo a disponibilità, consumo, squilibrio che esiste tra i Paesi.

La produzione di calorie animali implica processi di consumo in termini di energia: 7, 8, 9 calorie vegetali equivalgono a una caloria animale. Così traduciamo le calorie finali in calorie iniziali (vegetali) indirettamente e direttamente consumate dall'uomo.

Sostanza proteica

Mondo	=	68,9 grammi/giorno	24,3 grammi proteine animali
PES	=	99,1	55,7 = 1.046 calorie
PVS	=	57,3	12,2 = 205 calorie

Passiamo dalle calorie finali a quelle iniziali, nella considerazione che:

$$1 \text{ caloria animale} = 7 \text{ calorie vegetali}$$

$$\text{PES} = 3380 - 1046 = 2334 + (1046 \times 7) = 2334 + 7322 = 9.656 \text{ calorie iniziali}$$

$$\text{PVS} = 2421 - 205 = 2216 + (205 \times 7) = 2216 + 1435 = 3.651 \text{ calorie iniziali}$$

$$\text{In termini di calorie finali: PVS/PES} = 2421/3380 = 0,71 \quad \text{reciproco } 1,4$$

$$\text{In termini di calorie iniziali: PVS/PES} = 3651/9656 = 0,37 \quad \text{reciproco } 2,64$$

Lo sviluppo della produttività di particolari produzioni (riso, mais, frumento) comporta che Paesi come l'India sono nella condizione di esportare riso e frumento. Questa circostanza è un fatto rivoluzionario, ma i dati nascondono realtà che se non conosciute portano ad errate interpretazioni.

La rivoluzione verde ha portato l'India a esportare prodotti, in realtà qui oltre 300 milioni di persone soffrono la fame perché non hanno un reddito sufficiente per acquistare riso. Altri Paesi

stanno sviluppando la produzione come Cina, Indonesia, tanto da far emergere le problematiche annesse allo stoccaggio.

Tuttavia, per il problema della fame determinante è il rapporto tra disponibilità di produzione alimentare e il livello di reddito della popolazione. Più il livello di reddito è elevato, maggiore è la disponibilità di alimenti, perché si può accrescere l'offerta, oppure acquistare prodotti alimentari nel mercato mondiale.

Anche l'Italia presenta un deficit strutturale nella bilancia agroalimentare, che può sostenere grazie al proprio reddito, dipendendo dall'estero per quasi la metà del proprio fabbisogno alimentare.

Il problema della fame è legato alla povertà economica. Il problema diventa comprendere perché persiste la povertà in determinate regioni. Ciò avviene perché sia all'interno che all'esterno non è consentito il decollo economico che sarebbe necessario. Una delle modalità con cui avviene lo sviluppo economico è l'espulsione di occupati dall'agricoltura, a patto che trovino occupazioni alternative. In questo modo si accresce la produttività agricola e si liberano risorse per lo sviluppo degli altri settori. L'agricoltura gioca un ruolo fondamentale nello sviluppo economico dei Paesi.

Paradossalmente l'agricoltura si sviluppa nelle economie sviluppate, dove i costi unitari sono superiori, perché è legata allo sviluppo dell'industria.

Dall'analisi della situazione in un contesto globale emerge la rilevanza del peso del potere d'acquisto del consumatore nel determinare il livello dei consumi alimentari. Nel mondo la fame è frutto della povertà: il problema della fame emerge sempre più come problema di scarso potere d'acquisto del consumatore. Questo porta a considerare il significato del reddito e l'evoluzione della spesa di prodotti alimentari nell'ambito dell'economia sviluppata.

Cerchiamo di individuare il **legame tra reddito e consumi alimentari** nella realtà attuale. Ciò può essere compiuto attraverso l'analisi delle famiglie per classi di spesa.

Il risultato è che all'aumentare del reddito aumenta la spesa complessiva per prodotti alimentari, ma diminuisce la sua quota sulla spesa totale (**legge di Engel**).

In particolare, all'aumentare del reddito aumenta la spesa di determinati prodotti, quali carne bovina, pesce, oli e grassi, formaggi, frutta e bevande, mentre resta invariata la spesa per latte, uova e zucchero e diminuisce quella per il pane, burro, ecc..

All'aumentare del reddito aumenta il consumo in quantità, ma varia la composizione della spesa. Si sposta la domanda verso prodotti con un costo/caloria più elevato.

Ma cosa significa un aumento del reddito per il consumatore? Quali sono i fattori che influiscono sulla domanda?

L'aumento e la modificazione della composizione della spesa si associano ad altri mutamenti tipici del processo di sviluppo economico.

L'aumento del reddito corrisponde ad un aumento della capacità di spesa. Si sviluppa la cultura del consumatore, che ha più facile accesso ai mass media. Questo accresce la conoscenza del consumatore in termini di disponibilità di prodotti alimentari e consuetudini alimentari.

L'aumento del reddito ha l'effetto di mutare il livello di ciò che si ritiene **utile, necessario, superfluo**. Grazie all'aumento del livello del reddito ciò che era superfluo, oggi è necessario (automobile, motorino, cellulare, ecc.).

Il progresso tecnologico fa sì che per il consumatore la scelta degli alimenti non sia solo funzione del potere nutritivo. Il consumatore esercita il diritto di libera scelta reso possibile dall'aumento del potere d'acquisto, anche nel campo degli alimenti. In tal senso la libertà dell'individuo si traduce nella libertà di scelta negli atti di consumo, tipica delle economie di consumo. L'aumento del reddito sviluppa la libertà di scelta, l'attenzione alla novità, varietà e caratteristiche dell'alimento.

Il consumatore diviene più attento alla cura del proprio corpo. Comprende l'esistenza delle relazioni tra alimentazione e corpo. Si diffonde un certo modello di bellezza associato alla maggior leggerezza e questo porta a dare maggior considerazione al valore nutrizionale dell'alimento. Con l'aumentare del reddito il consumatore diventa più sensibile al fatto che esiste una relazione tra ciò che mangia e l'aspetto fisico. Esiste una relazione tra ciò che consuma e la propria salute, il benessere fisico è espresso dal modo in cui il proprio organismo funziona, ciò accresce l'importanza per la sanità del prodotto, vi è grande rispetto per la salute fisica. Tutto ciò è facilitato dal fatto che lo sviluppo economico ha concentrato la popolazione negli agglomerati urbani per cui si manifesta l'effetto imitazione. Si affermano degli specifici modelli di consumo grazie al maggior potere d'acquisto, il consumatore è sempre più influenzato dall'insieme delle caratteristiche del prodotto che si riassumono nella qualità. Il consumatore tende a privilegiare la qualità dei prodotti.

La realtà è caratterizzata da tutta una serie di mutamenti sociali legati al maggior reddito e potere d'acquisto che sono collegati alla diversa organizzazione della famiglia, alla diversa posizione della donna nella casa, al mutamento nella gerarchia dei valori, all'innalzarsi del costo degli aiuti domestici, all'occupazione della donna in attività extradomestiche, alla diminuzione del numero di membri della famiglia.

I principali fattori rilevanti ai fini del condizionamento della domanda sono:

- 1) **la donna** svolge spesso attività fuori della famiglia e non ha più tempo da dedicare alle faccende domestiche e alla preparazione dei pasti. La donna tende ad acquistare dal mercato beni e servizi che le permettano di risparmiare tempo in casa, come i cibi precotti.
- 2) **La composizione media della famiglia si riduce** sensibilmente, oggi si è ridotta spesso all'unità elementare, a causa del processo di invecchiamento e la riduzione del numero di figli. Spesso le famiglie sono composte da 1 o 2 elementi. Tutto ciò comporta diseconomie di scala nella

preparazione dei pasti, c'è l'incentivo ad acquistare cibi che siano di veloce preparazione (monodose, precotti, pronti).

3) **La sede del lavoro** tende ad essere separata dal luogo in cui si abita, ciò ha sviluppato il consumo alimentare fuori casa, tipico dell'economia moderna (desacralizzazione del pasto). Il pasto è occasione di vita sociale e anche conseguenza del maggior potere d'acquisto e questo porta allo sviluppo dell'industria della ristorazione. Emergono nuove forme di attività di ristorazione quali le mense, il fast food, il catering. Si entra in una duplice realtà, da un lato l'elevarsi dei costi della ristorazione tradizionale, dall'altro l'emergere di nuove modalità di fruizione dei pasti che si basano su prodotti già manipolati dall'industria alimentare.

4) **Mutamento della popolazione per classi di età.** Nelle economie sviluppate si osserva una riduzione del numero di membri della giovane classe di età e aumento del numero di componenti delle classi più anziane. Questo provoca una diminuzione della quantità degli alimenti consumati e una modificazione della domanda.

5) **Immigrazione.** L'accrescersi della quota di popolazione alloctona comporta un nuovo tipo di domanda di beni alimentari.

Tutti questi fattori comportano un mutamento delle tecnologie sia della produzione agricola che dell'attività di trasformazione dei prodotti.

Stiamo assistendo a un radicale mutamento del numero e natura delle variabili che condizionano il comportamento del consumatore. Quando le conoscenze del consumatore erano di natura tradizionale e la tecnologia della produzione si caratterizzava per un carattere primitivo, le scelte del consumatore erano condizionate dalla disponibilità dei prodotti, dal prezzo e dalle consuetudini alimentari. L'obiettivo era di soddisfare il fabbisogno alimentare del consumatore in termini di apporto energetico.

Oggi le conoscenze del consumatore si sono accresciute e la tecnologia si è sviluppata. Questo, connesso ai mutamenti del potere d'acquisto, sposta i fattori di scelta del prodotto sulla varietà, novità, qualità, sanità, comodità d'uso e la naturalezza.

L'**obiettivo dell'alimentazione** non è più quello di soddisfare un mero bisogno energetico, quanto di giungere a conciliare due esigenze: **soddisfacimento del gusto, bisogno nutrizionale.**

Il comportamento del consumatore si caratterizza per una fortissima componente soggettiva, aumenta il numero dei consumatori ognuno dei quali si caratterizza per una combinazione dei fattori di scelta, con l'emergere di specifici **stili di vita**. Ciò ha un effetto dirompente nella struttura del mercato dei prodotti alimentari.

Nel passato il mercato era uniforme e il prodotto omogeneo, ora si caratterizza per gruppi attraverso la **frammentazione e la segmentazione del mercato**. Segmentazione che avviene in funzione del

livello culturale, età, potere d'acquisto, regione, ecc., fino a poter suddividere la popolazione in specifici stili di vita.

Lo sviluppo della cultura alimentare porta, d'altra parte, alla valorizzazione dei piatti e consumi regionali.

Tutti questi fattori comportano per le imprese alimentari trovarsi di fronte a gruppi di persone ognuno dei quali domanda un prodotto diverso (**principio della segmentazione del mercato**).

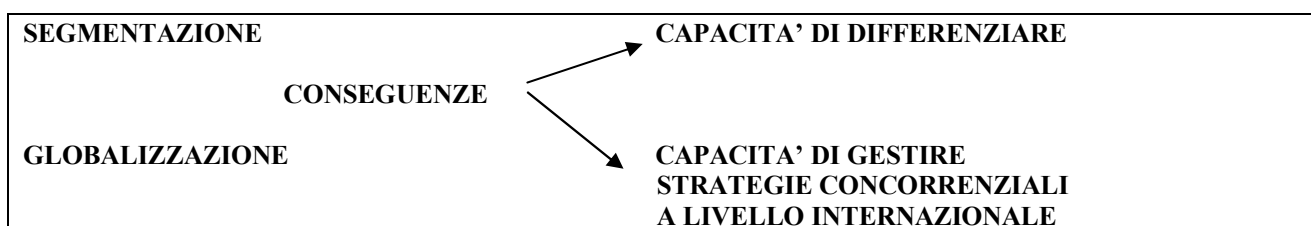
Altro fenomeno che si verifica in tutti i mercati è l'emergere di segmenti che presentano modelli di consumo analoghi. Alla frammentazione dei mercati si accompagna il fenomeno della **mondializzazione dei gusti**.

La crescente segmentazione del mercato e l'opposto fenomeno della globalizzazione presenta importanti effetti per l'impresa alimentare.

Da un lato, si esige la **capacità di differenziare l'offerta** per poter rispondere alle esigenze di ogni segmento. La creazione di nicchie di mercato spiega il successo di certe imprese.

Un secondo aspetto risiede nelle dimensioni mondiali del mercato, con la necessità di **gestire strategie concorrenziali a livello internazionale**. Cresce il fabbisogno di cospicue risorse finanziarie.

Per comprendere l'evoluzione e la segmentazione della domanda, a finalità di marketing, sono importanti le **indagini di mercato** per i diversi settori agroalimentari (ad esempio lattiero-caseario, vino, ecc.).



Il prodotto alimentare è costituito da due ordini di elementi:

- 1) **alimento vero e proprio** (esigenze di natura fisiologica);
- 2) **beni e/o servizi incorporati** (esigenze di natura psicologica ed esigenze di natura funzionale come comodità, praticità, novità).

I servizi incorporati nel prodotto possono essere **materiali e/o immateriali**. Inoltre, ci sono certi attributi minimi che un prodotto deve possedere per essere acquistato (**must**), e altri per cui il prodotto si fa preferire (**place**).

Ciò vale anche per quei prodotti che, al consumo, assumono la stessa forma rispetto la produzione agricola, ad esempio l'uva e la mela presso il consumatore sono qualcosa di economicamente diverso per i prodotti e servizi aggiunti, trasporto, selezione, stoccaggio, vendita, assunzione dei rischi. L'alimento moderno si caratterizza per una composizione duale, due parti che concorrono al soddisfacimento dei bisogni. Date le caratteristiche dei bisogni soddisfatti, le due parti si caratterizzano per diversa elasticità della domanda rispetto al reddito e al prezzo. Infatti, se i bisogni soddisfatti presentano dei limiti di natura fisiologica, non esistono dei limiti alla domanda di beni e servizi incorporati, ciò fa sì l'elasticità della domanda per questi sia molto più alta. Cresce sempre di più il peso dei servizi sul prezzo finale. Dal soddisfacimento del fabbisogno fisiologico si passa al soddisfacimento di altri bisogni, classificati tra le componenti psicologiche. La loro crescita è importante elemento per le imprese.

In tale contesto, il ruolo della pubblicità non è quello di creare il bisogno, ma di consentire di manifestarlo da parte del consumatore che ricerca la novità dei prodotti. La pubblicità fa emergere il bisogno. Se il prodotto è in fase di declino, non c'è pubblicità che tenga, l'unico modo è agire sui prezzi, per il consumatore il bisogno è obsoleto. Il ciclo di vita del prodotto è la dimostrazione concreta del fatto che la pubblicità non crea il bisogno. Questa crescente attenzione del consumatore al prodotto nuovo, più comodo da usare, più confacente ad una alimentazione salutare, ha sviluppato strutture di ricerca che si occupano del metabolismo dei prodotti. L'obiettivo è mettere a punto dei prodotti caratterizzati da un elevato valore nutrizionale, che soddisfino il gusto e la compatibilità dell'alimento con le esigenze fisiologiche del corpo umano. Oggi è importante l'aspetto nutrizionale. La moderna industria alimentare diviene l'industria della nutrizione, per garantire il soddisfacimento della domanda del mercato.

6.4 La distribuzione dei prodotti agroalimentari: elementi economici

Da molti anni i problemi relativi ai costi di distribuzione dei prodotti agricoli-alimentari sono oggetto di indagini e discussioni da parte di studiosi, operatori economici e di organizzazioni dei consumatori.

Il costo di distribuzione di un prodotto si individua nella **differenza tra il prezzo al consumatore finale ed il prezzo alla produzione**. Il costo di distribuzione in questo significato include: i servizi

di trasporto, l'intermediazione, la conservazione, il frazionamento, l'imballaggio, le assicurazioni, gli oneri bancari, la consegna, oltre alle imposte e ai margini di profitto per tutti gli intermediari che intervengono nel corso del passaggio del prodotto dal produttore al consumatore finale.

Da questo esposto è facile rilevare che questo significato del costo di distribuzione è molto più ampio di quello che di norma viene preso in considerazione nelle statistiche e rilevazioni ufficiali: la differenza tra prezzi al minuto e prezzi all'ingrosso. Lo scarto tra questi due ultimi prezzi può, infatti, definirsi come soltanto una parte, anche se molto significativa, del costo di distribuzione, parte che rappresenta il costo relativo all'ultima fase della distribuzione.

Il costo di distribuzione nel significato che qui accogliamo, vale a dire di differenza tra prezzo alla produzione e prezzo al consumo, risulta quindi dalla somma di quattro categorie di costi:

- a) costi di distribuzione propri del commercio all'ingrosso (imballaggio, diritti di mercato, spese per il personale, oneri tributari, ecc.);
- b) costi di distribuzione propri del commercio al dettaglio (spese per il personale, cali e perdite, oneri tributari, spese fisse per il negozio: luce, riscaldamento, ammortamento attrezzature varie, fitto);
- c) costi di trasporto;
- d) costi commerciali sopportati dai produttori.

In generale il costo di distribuzione dei prodotti agricoli si è sempre mantenuto elevato specie se si considera che tali prodotti subiscono poche trasformazioni prima di giungere al consumatore finale. Alcuni prodotti agricoli vengono consumati allo stato naturale così come vengono raccolti: è il caso della frutta e degli ortaggi.

Per gli altri prodotti (carne, vino, ad esempio) sono necessarie limitate trasformazioni, mentre soltanto per le materie prime (caucciù, legno, fibre tessili) provenienti dal settore primario si assiste ad una profonda azione di trasformazione da parte di grossi complessi industriali.

Vi sono altri fattori, tuttavia, che giustificano in parte l'altezza dei costi di distribuzione dei prodotti agricoli (specialmente per quelli ortofrutticoli): essi vanno individuati nelle operazioni di selezionatura e nella deperibilità. Entrambi questi fattori riducono, talvolta in misura notevole, la quantità vendibile e quindi producono l'effetto di rialzare i costi di distribuzione.

Lo scarto tra il prezzo di vendita e il prezzo all'azienda agraria, in particolare per i prodotti agricoli-alimentari, sebbene sia in genere molto elevato, si presenta estremamente variabile secondo il tipo del prodotto considerato e secondo i canali attraverso i quali il prodotto stesso viene fatto defluire verso il consumo.

I prodotti agricoli, a differenza di quelli industriali, presentano infatti una gamma molto estesa di canali distributivi. Parte di essi giunge direttamente al consumatore senza alcun passaggio.

Tuttavia le diverse e disparate situazioni che si incontrano praticamente con riguardo ai canali distributivi possono venir così sintetizzate:

Produttore agricolo → Intermediario → Dettagliante → Consumatore

Sul costo di distribuzione incidono, oltre alle spese necessarie per i servizi distributivi (le precedenti quattro classi di costi), anche i profitti derivanti dai particolari regimi di mercato in cui si formano i prezzi di scambio.

Così, nella prima fase, dato l'estremo frazionamento della produzione agricola e il connesso concentramento del commercio all'ingrosso, il prezzo alla produzione tenderà in genere a stabilirsi a livelli più bassi di quelli che si incontrerebbero nel caso di concorrenza perfetta.

Si può parlare in tal caso di monopsonio (monopolio del compratore), oppure, considerando il grossista quale tramite esistente tra produzione e dettaglio, di **monopolio dell'intermediario**.

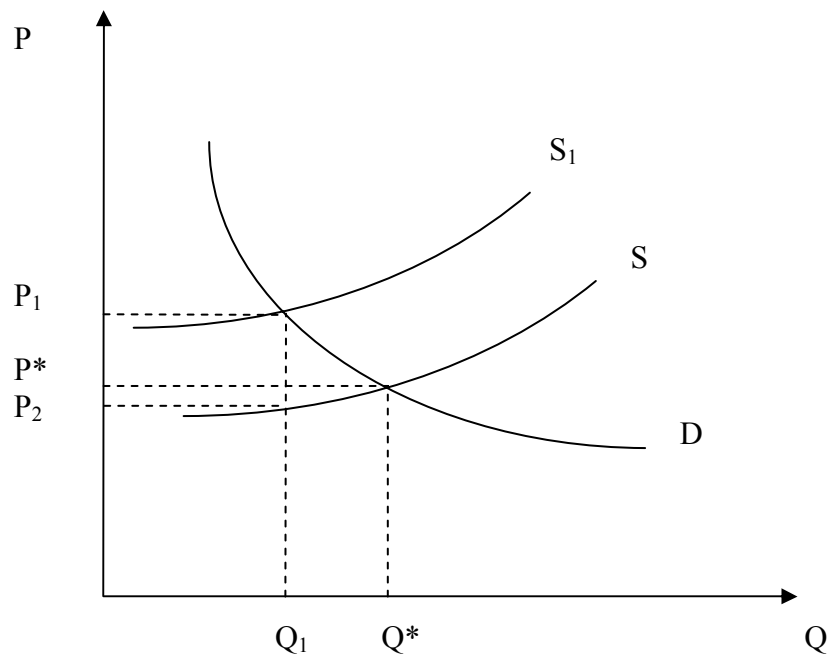
Infatti, chiamando **D** la curva di domanda dei dettaglianti e **S** la curva di offerta dei produttori, il prezzo di equilibrio sarebbe pari a **P*** e la quantità scambiata ammonterebbe a **Q***.

L'intermediazione (grossisti, incettatori, ecc.) comporta tuttavia una nuova curva di offerta **S₁**, spostata verso sinistra di un segmento pari all'altezza dei costi necessari per svolgere l'azione di intermediazione.

In tal caso, il prezzo di equilibrio per i dettaglianti sarà più elevato e pari a **P₁**, mentre il prezzo per i produttori agricoli sarà minore e pari a **P₂**. La quantità scambiata sarà pure ridotta a **Q₁** e l'intermediario usufruirà del guadagno dato dall'area **(P₁ – P₂) * Q₁**.

Naturalmente, se l'intermediario si trova nella posizione di monopolista tenderà ad incrementare quest'area di guadagno con il risultato di ridurre la quantità smerciata e di aumentare lo scarto tra prezzi alla produzione e prezzi all'ingrosso.

Va rilevato che questa fase distributiva tra la produzione ed il dettaglio può essere caratterizzata da un eccessivo affollamento di intermediari che si traduce in un innalzamento dei relativi costi.



Sul prezzo finale, infine, intervengono le particolari condizioni in cui opera il commercio al dettaglio. Si parla in tale caso di un regime di concorrenza monopolistica; ciò per il fatto che in tale forma di mercato si ritrovano i caratteri sia della concorrenza sia del monopolio. Il commercio al minuto, infatti, consente ai venditori di costituire limitate situazioni di monopolio in quanto lo stesso prodotto viene ad assumere caratteristiche diverse o, in altri termini, a differenziarsi secondo le strutture distributive in cui viene venduto. Ogni punto vendita, si può dire, ha una propria clientela determinata dagli elementi che condizionano la vendita dei prodotti, come l'ubicazione, il posizionamento competitivo, la reputazione, l'efficienza e tutti i vincoli personali che legano in qualche modo i consumatori al punto vendita.

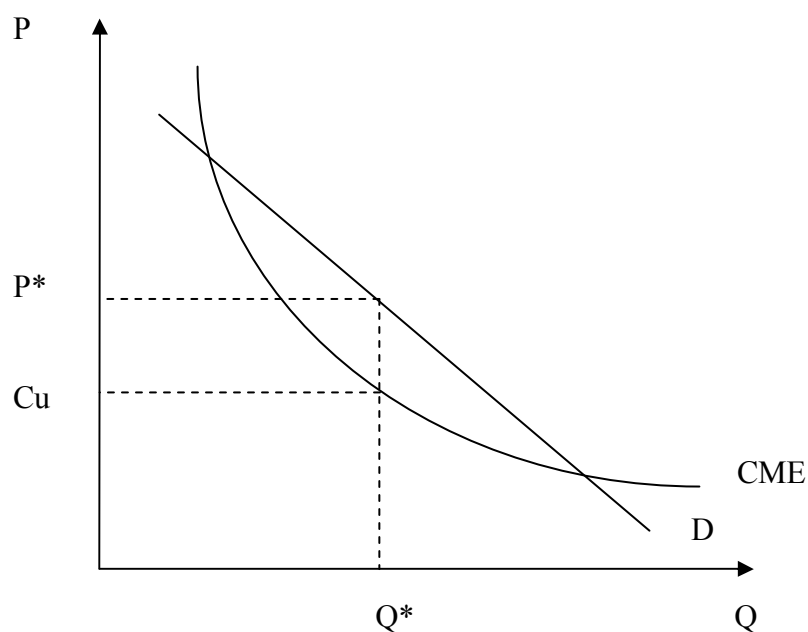
La differenziazione del prodotto, determinata dall'esistenza per ciascun punto vendita di una propria clientela, comporta una riduzione dell'elasticità della curva di domanda verso i prodotti dei singoli negozi. La curva di domanda di un prodotto, in concorrenza perfetta, infatti, è infinitamente elastica di modo che un aumento anche minimo del prezzo di vendita dovrebbe determinare l'annullamento della quantità venduta. In concorrenza monopolistica, la curva di domanda rivolta alla singola azienda (azienda che nel caso del commercio al dettaglio è rappresentata dal negozio di vendita), risulta essere discendente e la sua inclinazione è tanto maggiore quanto più elevata è la differenziazione dei suoi prodotti. Il negoziante, oltre a poter attuare una politica di prezzo senza vedersi annullare le vendite, stabilizzerà queste ultime ad un punto di profitto massimo che si troverà in ogni caso a sinistra di quello che si sarebbe raggiunto nel caso di concorrenza perfetta. In tal caso allora, oltre ad una riduzione della quantità smerciata, si giungerà ad un aumento di prezzo.

Infatti, chiamando **D** la curva di domanda, vista dal negoziante e **CME**, la curva dei costi unitari medi, decrescente per lungo tratto, in quanto nell'impresa commerciale i costi totali sono costanti entro un campo piuttosto elevato di attività, il profitto, rappresentato dall'area $(P^* - C_u) \cdot Q$, raggiunge il massimo con la quantità Q^* venduta al prezzo P^* .

Questa quantità venduta e il suo relativo prezzo risultano quindi rispettivamente inferiore e superiore alla quantità e al prezzo che si formerebbero nel caso di una domanda perfettamente elastica, propria di un regime di concorrenza perfetta.

Concludendo si può rilevare come il costo di distribuzione risenta di fattori di costo relativi ai vari passaggi del prodotto fino al consumatore finale e nello stesso tempo delle tensioni di carattere monopolistico che, esistenti ai vari livelli di distribuzione, si ripercuotono poi sul prezzo finale. Tali tensioni, o strozzature, risultano essere pertanto un insieme di meccanismi che portano ad incrementare i costi di distribuzione sia comprimendo i prezzi pagati alla produzione sia elevando i prezzi al consumatore finale.

Le strozzature nei mercati dei prodotti agricoli agiscono, inoltre, non solo nel rendere più elevati i prezzi delle singole fasi distributive, ma anche nell'aumentare la rigidità dei prezzi al consumo rispetto alle variazioni, in particolare quelle in meno, dei prezzi all'origine. Il dettagliante è più disposto a rialzare i prezzi per aumentare i ricavi e, quando sia possibile, rivalutare le rimanenze che ancora tiene in magazzino, che ad apportare ribassi ai prezzi dei prodotti. Ciò in quanto, sul dettagliante agiscono tutti quei motivi psicologici per i quali si rende inopportuna qualsiasi riduzione di prezzo.



Sull'altezza dei costi di distribuzione incide, infine, anche la particolare struttura fiscale. Le imposte si trasferiscono sui consumatori finali sotto forma di aumento di prezzi.

Riprendendo in esame i costi delle varie fasi (intermediazione, trasporto e dettaglio) che concorrono alla formazione del costo di distribuzione dei prodotti agricoli-alimentari, si possono rilevare fattori che tendono ad accrescere, o a ridurre, lo scarto tra prezzi al consumo e prezzi alla produzione.

Tra i fattori che tendono ad imprimere un certo ascendente ai costi di distribuzione in una fase economica progressiva possono annoverarsi:

- 1) l'elasticità in termini di reddito dei prodotti agricoli in rapporto a quella relativa ai servizi incorporati;
- 2) il minor incremento della produttività del settore distributivo in raffronto con gli altri settori economici.

I fattori che sempre in un'economia progressiva svolgono un'azione mirante a contrare l'altezza dei costi, vanno invece ricercati:

- 1) nella tendenza alla diminuzione dell'affollamento dei punti di vendita al dettaglio;
- 2) nell'aumento della dimensione dei negozi di vendita con conseguente possibilità di realizzare economie di scala.

L'influenza del settore fiscale sul sistema distributivo, che si traduce in un aumento dei costi nelle diverse fasi attraverso le quali il prodotto agricolo-alimentare passa per giungere al consumatore, sembra non dipendere dall'andamento del reddito, ma piuttosto da scelte relative al sistema fiscale da applicare in un Paese.

Il principale fattore che tende ad imprimere una tendenza ascendente ai costi di distribuzione va ricercato nella dinamica dei gusti e delle preferenze dei consumatori. In fase di sviluppo economico, le richieste dei consumatori si rivolgono soprattutto verso i servizi, o i prodotti relativi alla distribuzione.

Tali servizi, o prodotti, che si aggiungono al prodotto principale, si riferiscono sia alle operazioni di confezionamento e di presentazione sia alle varie fasi della distribuzione, vale a dire all'ingrosso, al dettaglio e al trasporto. Distinguendo una legge di domanda del prodotto agricolo allo stato naturale, come viene venduto all'impresa agraria, da una legge di domanda dei servizi, o dei prodotti, della distribuzione che vengono aggiunti al prodotto prima che questo giunga al consumatore finale, si ottiene un diverso grado di elasticità, in termini di reddito, in particolare una maggiore elasticità per la legge di domanda dei servizi.

I consumatori sono disposti a pagare sempre di più i servizi e i prodotti collegati con la distribuzione dei prodotti agricoli. Alti redditi portano così a minor produzione del prodotto agricolo puro e semplice, ma a maggiori confezioni, a presentazioni più accurate ed appariscenti del prodotto, a varietà di beni più estese nei punti di vendita e a prodotti, probabilmente di qualità

migliore, trasportati più celermente. Così gli aumenti nelle vendite al dettaglio incideranno in misura attenuata sull'ammontare della produzione agricola.

Il minor incremento di produttività del settore distributivo rispetto agli altri settori di attività economica è un altro fattore che incide sull'aumento dei costi di distribuzione. Tale particolare dinamica influisce sull'altezza dei costi di distribuzione, particolarmente mediante l'aumento dei costi del personale impiegato nel settore commerciale.

Per quanto concerne, invece, i fattori che svolgono un'azione tendente a comprimere i costi di distribuzione, si deve annoverare innanzitutto la tendenza, sempre in fase di sviluppo economico, alla diminuzione del numero delle persone occupate nel settore distributivo. In periodo di sviluppo economico le imprese marginali, cioè quelle che operano a costi più elevati, tendono a scomparire procurando così indubbi vantaggi all'intera collettività mediante la riduzione dei costi di distribuzione.

Un altro fattore che tende ad esercitare un'azione di contrazione dei costi di distribuzione è la diffusione del **grande dettaglio**, vale a dire di nuove forme di negozi di vendita di grandi dimensioni che permettono la realizzazione di economie di scala.

I vantaggi derivanti da queste forme di dettaglio possono ricercarsi nella possibilità di effettuare grandi acquisti di merce per usufruire degli sconti di quantità, nella capacità di programmare gli sforzi di vendita nel tempo (campagne pubblicitarie e di promozione) e, limitatamente al supermercato, anche nella riduzione dell'incidenza dei costi del personale.

Vantaggi più contenuti ma non per questo trascurabili, in termini di riduzione di costi di distribuzione, si ottengono anche dai **gruppi di acquisto collettivo** e dalle **catene volontarie tra dettaglianti**. I primi si riferiscono a quelle intese tra negozianti per effettuare collettivamente acquisti di prodotti; le catene, invece, si vengono a costituire quando vari dettaglianti, sotto la direzione di grossisti, svolgono una comune politica di approvvigionamento e di vendita (pubblicità comune, stessi livelli di prezzi, ecc.).

Abbiamo così individuato i fattori che esercitano a lungo termine una influenza o positiva, o negativa, sui costi di distribuzione. Sarà interessante a questo punto verificare anche il comportamento dei profitti e delle rendite derivanti dai regimi di mercato esistenti nei mercati.

A tal proposito sarà opportuno distinguere l'intermediazione dal commercio al dettaglio. Per quanto concerne la prima, si assiste sia ad una trasformazione delle forme monopolistiche, sia ad uno sfoltimento degli intermediari più piccoli; ciò per il fatto che, attraverso vari sistemi (come, ad esempio, l'integrazione verticale dell'agricoltura o del dettaglio) si tende a porre in diretto contatto la produzione con il dettaglio. Tuttavia, ciò non significa un vantaggio automatico per il consumatore in termini di riduzione dei costi di distribuzione e dei prezzi di vendita, in quanto l'azienda che attua l'integrazione può incamerare i profitti. L'integrazione può, invece, essere utile

all'agricoltura qualora il settore primario riesca a porsi in contatto diretto con il dettaglio, evitando i diaframmi della intermediazione.

Per quanto riguarda il dettaglio, si rileva che non sempre l'evoluzione organizzativa si risolve in una diminuzione dei prezzi al consumatore per il fatto che alla concorrenza sul prezzo si sostituisce quella sui servizi. È da tenere presente che le nuove forme distributive, al pari di quanto avviene nel settore industriale, favoriscono le concentrazioni e quindi quelle forme oligopolistiche che non hanno come arma caratteristica la manovra del prezzo.

In conclusione, si può affermare che le strozzature nei mercati con lo sviluppo continuano a sussistere, anche se molte volte si presentano sotto altre forme, ed a ripercuotersi negativamente sui costi di distribuzione e quindi sui prezzi di vendita.

Da quanto esposto, si può affermare l'esistenza di fattori positivi e negativi che incidono sull'altezza dei costi di distribuzione. Sebbene sia difficile misurarne la loro importanza, si è tuttavia dell'avviso che i fattori che concorrono ad esercitare un'azione ascendente sugli elementi dei costi di distribuzione siano preponderanti rispetto agli altri. Ciò, assieme al perdurare sotto varie forme, di profitti e rendite derivanti dai regimi di mercato, determina l'aumento dei costi di distribuzione.

6. 5 Il ruolo della distribuzione moderna dei prodotti alimentari

Il processo di sviluppo conduce al progressivo declino del negozio al dettaglio di tipo tradizionale e all'affermarsi di punti vendita di grandi dimensioni, altamente despecializzati, localizzati spesso lontano dalla propria abitazione. Questo per poter offrire una serie di servizi che emergono essere sempre più importanti quando ci si reca a fare la spesa.

Il piccolo negozio indipendente, all'angolo della strada, è un modello di distribuzione compatibile con una economia scarsamente sviluppata nella quale il costo del lavoro è basso e il potere d'acquisto limitato, tanto da non offrire un incentivo allo sviluppo. L'assortimento dei prodotti è limitato e offre scarsa libertà di scelta, il prezzo è una componente importante per il consumatore che si limita ad acquistare solo ciò che è essenziale e necessario giorno per giorno, anche perché non c'è la possibilità di muoversi su lunghi tratti ed è limitato lo sviluppo degli elettrodomestici. L'occupazione femminile è limitata e il costo opportunità del lavoro della donna è basso, la donna

non ha difficoltà a dedicare il tempo all'acquisto degli alimenti. Dato il basso potere d'acquisto il consumatore è scarsamente interessato ad una serie di servizi.

Il processo distributivo è semplice, i servizi prestati essenzialmente personali, la scarsa possibilità di scelta riduce l'assortimento, i locali sono di superficie limitata, non si chiedono elevate competenze professionali, tutti possono fare il commerciante al dettaglio di prodotti alimentari.

L'irrompere dello sviluppo economico dilata i bisogni del consumatore, l'aumentare del costo del lavoro rende obsoleta l'organizzazione del piccolo negozio.

L'aumento del costo del lavoro accresce l'esigenza di incrementare la produttività dello stesso. Il progresso tecnologico ha creato le condizioni per garantire l'aumento della produttività attraverso il **self service**, che consente di affidare al consumatore tre funzioni un tempo svolte dal dettagliante: la selezione, la raccolta e la consegna del prodotto. Questa nuova tecnica è rafforzata da un'altra innovazione, il confezionamento del prodotto e l'assortimento dei prodotti. E' possibile affidare al consumatore la selezione del prodotto. Questo però accresce la quota dei costi fissi. Un ulteriore incentivo a mutare l'organizzazione del punto vendita al fine di favorire l'espansione delle vendite. Lo sviluppo delle vendite è attuato con l'abbassamento dei prezzi per far sì che il negozio sia più conveniente per il consumatore, affinché possa tornare. Una maggiore qualità del prodotto si unisce a prezzi convenienti, maggiore varietà per soddisfare le esigenze di scelta e perché il consumatore possa compiere le operazioni d'acquisto nel modo più comodo e confortevole, risparmiando tempo, includendo nel punto vendita prodotti alimentari e non.

Il supermercato è anche in grado di offrire il servizio di pagamento tramite assegni e carte di credito. Si ha spostamento della concorrenza dal prodotto al luogo di acquisto.

Nel supermercato confluiscono le strategie di:

- 1) Riduzione dei costi.
- 2) Aumento e miglioramento del servizio.

La soluzione del self service dà la possibilità per il consumatore di trovare tutto l'occorrente in una sola spedizione d'acquisto.

Il timore che l'affermarsi del grande dettaglio avrebbe ridotto l'occupazione è infondato, l'esperienza dimostra che in un primo tempo avviene questo, ma nel tempo c'è una crescita per servizi addizionali richiesti.

Un fenomeno opposto è legato all'affermarsi di negozi specializzati, che offrono prodotti poco compatibili con la soluzione distributiva del supermercato. Questi cerca di offrire al proprio interno quei prodotti attraverso l'area della gastronomia.

Si affermano imprese che offrono prodotti di altissimo livello qualitativo a prezzi contenuti tali da essere venduti al supermercato. Ciò si associa allo sviluppo di imprese a catena, che gestiscono una pluralità di punti vendita.

Il negozio era di norma gestito dal proprietario il quale doveva occuparsi di un unico punto vendita. La distribuzione moderna è caratterizzata dallo sviluppo di strutture a catena, ciò è dovuto alla logica che presiede la grande distribuzione, il fatto che il supermercato è una struttura che tende a massimizzare i profitti che ottiene attraverso margini bassi e alti volumi. Logica che differisce dal dettagliante tradizionale, ovvero alti margini e bassi volumi di vendita.

Per la moderna distribuzione i bassi margini implicano una costante attenzione alla riduzione dei costi del prodotto che viene inserito negli scaffali. Perché ciò consente una riduzione dei prezzi di vendita, si traduce in un aumento del volume delle vendite. Si avvia un processo che alimenta se stesso. La preoccupazione del supermercato è di ridurre i costi. Nel sistema distributivo tradizionale, un ampio spazio alla riduzione dei costi era offerta dall'inefficienza del commercio all'ingrosso. La distribuzione moderna assume direttamente la funzione che venivano prestate dal grossista.

Riesce così a coordinare meglio la gestione delle scorte, nonché a soddisfare la quantità dei prodotti da mettere in vendita, con la domanda.

Riduce i costi di trasporto, non è più necessario il processo per cui il prodotto parte dall'impresa, viene scaricato e reinviato al singolo dettagliante, è possibile l'operazione diretta dall'industria alimentare al negozio. Si evitano operazioni di scarico, carico e stoccaggio. Si riducono i percorsi necessari, nonché i costi connessi all'acquisto dei prodotti.

Chi gestisce il supermercato si rende conto che se assume la gestione delle funzioni svolte dal grossista può realizzare ulteriori economie nel conferimento del prodotto al punto vendita, non per un solo prodotto ma per una pluralità di prodotti. Per sostituire il grossista è necessario avere volumi di vendita che vadano al di là del singolo punto vendita. E' possibile solo se si possono sviluppare quegli acquisti legati al controllo di una pluralità di punti vendita. Accanto a un processo di integrazione verticale si sviluppa un'integrazione orizzontale di punti vendita che porta alla gestione di una pluralità di punti vendita. Da ciò derivano altri vantaggi connessi alla gestione amministrativa, alla preparazione e gestione del personale, alla scelta delle migliori localizzazioni, alla possibilità di sostenere gestioni deficitarie e i costi connessi a sviluppi sovvenzionati, alla gestione dei flussi finanziari, alla modificazione dei rapporti di forza con l'industria alimentare.

Accanto allo sviluppo delle **catene distributive** emergono esempi di **cooperazione tra dettaglianti o grossisti e dettaglianti**. Queste strutture a catena sono interessanti perché rappresentano un modo con cui si realizza la concentrazione e razionalizzazione del processo distributivo senza implicare i costi connessi alla scomparsa graduale della distribuzione tradizionale. Le unioni grossisti-dettaglianti rappresentano il modo attraverso il quale i dettaglianti riescono ad ottenere la riduzione dei costi di distribuzione all'ingrosso solo sacrificando una parte della propria indipendenza. Sono

strumento di modernizzazione del sistema distributivo senza provocare riduzione di addetti o punti vendita che caratterizza lo sviluppo del supermercato.

Un'altra modalità è il **franchising**: i dettaglianti che accettano di partecipare beneficiano di servizi amministrativi, politiche di vendita e marketing, ricerche di mercato, formazione del personale che il franchisor presta ai propri associati.

La grande distribuzione si caratterizza per due elementi fondamentali: supermercato, impresa che gestisce catene di supermercati.

Oggi, nei Paesi europei, specialmente in Francia, si osserva lo sviluppo di strutture che costituiscono una sorta di ulteriore aggregazione delle imprese che gestiscono catene di supermercati. Per esempio, le super centrali d'acquisto, associazioni formate dalle imprese che gestiscono catene di supermercati. La funzione svolta è fornire l'informazione tra i soci allo scopo di far sì che le condizioni più favorevoli siano estese a tutte le associate (riduzioni di prezzo, pagamento delle fatture, riduzioni concesse se volumi elevati). Lo strumento adottato è l'escludere la vendita del prodotto dagli scaffali di tutti i punti vendita (*deréférencement*), se l'impresa fornitrice non accetta di estendere a tutte le associate le condizioni favorevoli offerte alla prima. I prodotti possono essere reintrodotti se è disposta a trattare a condizioni particolari o inferiori.

Altre caratteristiche odierne sono la diversificazione delle tipologie distributive rappresentata dall'**hard discount**, cioè da catene che puntano su prezzi bassi e le **private label**, cioè le marche del distributore.

Muta, così, la natura, l'intensità e l'ampiezza del processo concorrenziale nella commercializzazione dei prodotti alimentari.

La marca del distributore ha le seguenti conseguenze e funzioni:

1. fa crescere la fedeltà del consumatore per il proprio punto vendita;
2. rappresenta una risposta alle imprese concorrenti;
3. permette di realizzare un maggior profitto rispetto ai prodotti con marca del produttore;
4. consente di offrire una maggior varietà di prodotti, di ampliare la gamma delle qualità offerte;
5. riduce i costi dell'attività di vendita, di acquisto e trasporto del prodotto.

Funge da elemento competitivo della grande distribuzione nei confronti delle industrie e nei confronti degli altri distributori. La distribuzione fa produrre la marca privata ad imprese efficienti nella trasformazione del prodotto e che possono cedere il loro prodotto a prezzi più bassi delle imprese maggiori, gravate dai costi di commercializzazione (organizzazione di vendita, delle attività promozionali e della pubblicità).

Uno degli elementi del successo della grande distribuzione è la tecnologia del self service. Abbiamo ricordato che la grande distribuzione fonda il proprio successo su politiche di bassi margini e grandi volumi, esprime la propria preferenza per prodotti che più frequentemente vengono scelti dal

consumatore nello **spazio scaffale**. La grande distribuzione regola lo spazio assegnato a un prodotto in funzione della **velocità di rotazione**. Lo spazio è tanto più grande quanto maggiore è la velocità di rotazione. Risponde al fatto che il prodotto è prevenduto, il consumatore sa già quale prodotto scegliere. Qual è la marca alla quale dare la preferenza? In quale modo si determina la prevendita? Attraverso la consuetudine e l'azione promozionale e pubblicità, con questo percorso: pubblicità, prevendita del prodotto, aumento della velocità di rotazione, aumento dello spazio scaffale.

Lo sviluppo della grande distribuzione ha creato i presupposti per la massimizzazione dell'efficacia dell'azione promozionale come fattore dello sviluppo delle vendite. Ma ha un difetto, il costo della pubblicità specie televisiva, è elevato perché l'offerta è limitata, per lo spazio televisivo c'è un limite di tempo. La produttività marginale del messaggio decade rapidamente, per il giornale non c'è limite all'offerta (aumenta il numero di pagine). La limitata offerta del messaggio televisivo comporta costi molto più elevati. Questi possono essere sostenuti solo da imprese che commercializzano quantità relativamente alte di prodotto. La grande distribuzione usa lo spazio scaffale come strumento di sviluppo delle vendite, divenendo fattore di concentrazione del settore produttivo. Dall'altro lato salvaguarda un certo numero di piccole medie imprese attraverso la politica della marca privata.

Lo sviluppo della grande distribuzione rappresenta una modificazione strutturale nel sistema agroalimentare, modificando i rapporti di forza lungo la filiera alimentare. Il successo delle imprese private diviene sempre più funzione della loro capacità di dialogare con la grande distribuzione.

6.6 L'importanza dell'innovazione del prodotto alimentare

Nell'attuale fase di sviluppo del sistema agroalimentare nelle economie avanzate, emergono due significative circostanze.

Dato il livello di reddito, è stato raggiunto il tetto quantitativo del consumo dei prodotti alimentari. Vi è in atto una progressiva segmentazione del mercato, conseguente l'evoluzione del comportamento del consumatore e la progressiva individuazione degli stili di vita.

Il settore agroalimentare è un settore maturo, la domanda aggregata dei suoi prodotti è fissa (prossima alla saturazione). Al suo interno, tuttavia, sono in atto continui e crescenti cambiamenti (come un minestrone in ebollizione). Nel settore agroalimentare si è raggiunta la stabilizzazione della domanda in termini quantitativi, è in atto una crescente dinamica in termini qualitativi.

Tipico di un settore maturo è il fatto che la crescita della domanda di un prodotto è possibile solo se diminuisce la domanda di un altro prodotto. Le imprese che operano in un settore maturo hanno di fronte due alternative che sono la crescita o il declino.

Non è possibile una stagnazione perché la crescita di altri prodotti provoca la perdita di quote di mercato. La strategia da sviluppare, avendo quale alternativa il declino, non può che essere la crescita. Come attuare questa strategia? La strategia si attua **immettendo sul mercato nuovo prodotti**.

La strategia dell'innovazione del prodotto non è una condizione da perseguire, ma una necessità per l'impresa moderna, solo l'innovazione del prodotto le consente di rimanere sul mercato.

Ben diverso il caso di un settore in espansione, come negli anni '60 in cui l'esodo rurale, l'urbanizzazione, la crescita del reddito pro-capite, lo sviluppo dell'occupazione provocarono l'aumento della domanda dei prodotti alimentari. La dilatazione della domanda offriva spazi a quella dell'offerta. Ora, invece, la domanda è una componente data, l'impresa può svilupparsi solo se offre prodotti nuovi che soddisfino bisogni nuovi.

Strategia da perseguire è l'introduzione nel mercato di nuovi prodotti.

Cosa si intende per nuovo prodotto? Per chi deve essere nuovo, quanto nuovo e in relazione a che cosa?

Può trattarsi di un nuovo prodotto per la distribuzione: una nuova marca di pasta o biscotti, nuova presentazione, sapore diverso, prodotti che differiscono per la forma, ingredienti, metodi di lavorazione. Ci interessa definire il prodotto nuovo dal punto di vista dell'impresa alimentare.

I prodotti nuovi possono essere classificati in quattro categorie:

- 1) Prodotti innovatori, per le loro caratteristiche differiscono in modo distinto dai prodotti già presenti (un esempio fu la margarina, il caffè decaffeinato, il dado per brodo, il cioccolato spalmabile, cibo per animali, cibo surgelato e liofilizzato), in commercio non esiste nulla di analogo o simile. Il prodotto innovatore è raro e costituisce una grossa scoperta.
- 2) Prodotti che sono specificatamente nuovi per l'impresa ma non per il settore, l'impresa in questione non li ha mai prodotti (un esempio possono essere i cioccolatini della Ferrero che prima non li aveva mai prodotti, ma il mercato conosceva già i cioccolatini Perugina). E' la risultante di una politica di imitazione. Come mettere a punto il nuovo prodotto? Con una nuova tecnologia, oppure utilizzando una diversa tecnica normalmente adottata dalle imprese grandi o dalle leader attraverso l'acquisto dell'impresa che ha prodotto l'innovatore.
- 3) Prodotti aggiuntivi: sono prodotti che rappresentano una variante di qualità di caratteristiche proprie di prodotti già presenti nell'ambito dell'azienda o del mercato e rappresentano una estensione della linea. Un esempio di prodotto aggiuntivo è la passata di pomodoro, prodotto già esistente nell'impresa o nel mercato, a cui viene aggiunto basilico, oppure olive ecc.. In questo caso

si parla di declinazione del prodotto, cioè del processo di differenziazione volto a porre in luce diverse caratteristiche che può assumere il prodotto.

4) Prodotti miglioratori, prodotti che differiscono per le loro caratteristiche da quelli esistenti senza aggiungersi a questi, ma sostituendoli, sono prodotti con caratteristiche migliori (un esempio sono il burro senza grassi, il latte con l'aggiunta di vitamine, i dolcificanti ipocalorici).

Come produrre un prodotto nuovo?

Può essere il risultato di una scoperta meramente fortuita e che non richiede forti impegni sul piano della tecnologia e del marketing. Se si analizza la storia si nota che spesso il prodotto nuovo è il risultato di un caso fortuito e il suo successo dipende dalla capacità di saperlo produrre industrialmente. Sono casi molto rari, nella vita di un'impresa.

Ora le imprese che vogliono crescere non possono affidare al caso la messa a punto di un nuovo prodotto ma devono istituzionalizzare una struttura che le permetta di produrre prodotti nuovi. Il prodotto nuovo è sempre più il risultato di un'attività e funzione specificatamente e sistematicamente dedicata a ciò: **la funzione ricerca e sviluppo**.

Questa funzione è piuttosto complessa e si attua in tre fasi: 1) generazione delle idee, 2) preparazione del prodotto (prototipo), 3) test su un campione di consumatori in un'area limitata del mercato.

1) Generazione delle idee: il lavoro di chi opera nella funzione ricerca e sviluppo è tentare di individuare il prodotto nuovo che può consentire uno sviluppo delle vendite dell'impresa. Questa fase è costituita di sottofasi successive:

- a) definire le branche della produzione di maggior interesse;
- b) attitudini del consumatore che possono essere veramente interessanti;
- c) definire le caratteristiche del prodotto perché possano dare risposta concreta ai problemi che riguardano le aree di maggior interesse (materie prime, ecc.);
- d) individuare quale prodotto può soddisfare i requisiti precedentemente definiti;
- e) identificare i problemi che riguardano queste aree di maggior interesse;
- f) valutazione economica: si tratta di vagliare la compatibilità del prodotto con le disposizioni legislative, la capacità dell'impresa, cosa implica in termini di investimenti, grado di rischio, capacità concorrenziale attuale e futura. Questa prima valutazione avviene in base alle conoscenze di cui già dispongo. Man mano che l'idea non soddisfa le esigenze viene scartata. La valutazione dell'idea richiede analisi approfondite. La valutazione deve fornire risposte sui futuri margini di guadagno che riserva, sul messaggio pubblicitario che richiede, sull'intensità della forza di vendita, sugli effetti, in termini di immagine e di margini, che può avere sugli altri prodotti dell'impresa, sui problemi organizzativi che tale idea può comportare, quali costi e ricavi comporta.

Se la valutazione porta ad un risultato favorevole per l'idea allora questa viene portata avanti altrimenti viene scartata. Se il giudizio del consumatore è positivo il prototipo viene tradotto in prodotto concreto.

2) Preparazione del prodotto (prototipo). Si suddivide nella fase impiantistica, nella messa a punto del prodotto, viene raggiunto il consumatore, apportati i necessari aggiustamenti.

3) Test a vari livelli, se tutte le fasi non vengono superate il prodotto viene scartato.

Una ricerca condotta sui prodotti nuovi rivela che nella maggioranza dei casi l'idea proviene da fonti interne all'impresa: il 70% dalla funzione ricerca e sviluppo, 15% dalla forza di vendita, 15% da altri elementi interni. Oppure deriva dal contatto con il consumatore attraverso l'indagine diretta, incontri, ricerche di mercato, miglioramenti suggeriti dai consumatori, oppure dall'imitazione di prodotti di imprese concorrenti, dalle agenzie pubblicitarie, dalle agenzie governative.

Dalle indagini si evidenzia che su 1000 idee di prodotto 810 vengono scartate durante la fase di generazione delle idee, 134 vengono scartate nella seconda fase e nelle fasi successive 12, fino a rimanere con 44 idee che verranno tradotte in prodotti concreti da immettere sul mercato.

I costi di innovazione del prodotto incidono sul prezzo finale dei prodotti. Ma sono solo questi i costi che l'impresa deve sostenere?

L'impresa deve superare due difficoltà:

1) poiché il consumatore ignora sia l'esistenza del prodotto che la capacità di soddisfazione dei bisogni, è necessario informarlo e convincerlo ad acquistare il prodotto;

2) occorre informare il distributore dell'esistenza del prodotto e persuaderlo ad inserirlo tra le referenze sullo scaffale. L'impresa dovrà sostenere la distribuzione del prodotto fino a che le vendite decollano.

Tutte queste operazioni sono altamente costose e implicano un'intensa azione pubblicitaria e promozionale per convincere il consumatore a provare il prodotto attraverso l'utilizzo di prove gratuite, buoni, sconti e campioni.

Occorre indurre il distributore ad inserire il prodotto tra le proprie referenze attraverso politiche promozionali, sconti speciali.

Un'indagine ha messo in luce che il costo di tali azioni è in media il 40% del valore delle vendite il primo anno, 25% il secondo. Solo a partire dalla fine del terzo anno i costi di queste azioni promozionali più gli altri costi sono inferiori ai ricavi e l'impresa comincia a conseguire un profitto. Non si tratta di un risultato assoluto, non riguarda tutti i prodotti, alcuni si rivelano un fiasco. Le cause dell'insuccesso del prodotto possono essere errori in sede di previsione delle risposte del mercato (67% tra i casi di flop), costi di produzione troppo elevati (13%), la qualità e design del prodotto non soddisfacenti a garantire lo sviluppo.

Consideriamo i **costi e i benefici dell'innovazione** in relazione a quattro soggetti: il consumatore, il produttore (impresa), il distributore e la società.

Per il consumatore il beneficio è rappresentato dall'accresciuta libertà di scelta che a sua volta si traduce in un risparmio di tempo e, di conseguenza, in una riduzione dei costi e tempi per la preparazione del cibo.

Gli svantaggi sono rappresentati dall'elevato numero di prodotti in vendita che provocano disorientamento nelle scelte del consumatore, ciò può diventare un fattore in contrasto con la libertà di scelta; dall'offerta di prodotti costosi rispetto al bisogno da soddisfare; la diversificazione non ha spesso logica perché il prodotto ottenuto è di qualità inferiore, il suo valore nutrizionale è minore (sono un esempio i prodotti a cui viene aggiunto zucchero per fare in modo che siano più gustosi e gradevoli per i ragazzi e i bambini ma poi provocano solo problemi di salute come sovrappeso e obesità).

Per l'impresa l'innovazione di prodotto può rappresentare un fattore di sviluppo e una barriera all'entrata dati i costi sostenuti per le attività di ricerca e sviluppo, attraverso l'innovazione il produttore può dilatare le linee di prodotto e differenziare la produzione. I costi sono elevati, le risorse finanziarie richieste sono alte specie in relazione all'incertezza della produzione. L'innovazione però può implicare un allungamento del ciclo di vita del prodotto.

L'accrescimento della gamma dei prodotti offerti in un negozio permette di aumentare la velocità di rotazione degli stessi. I costi del distributore sono connessi all'incertezza circa il successo del prodotto e al fatto che un aumento delle categorie di prodotti trattati implica un aumento della complessità dei problemi di stoccaggio.

La politica di innovazione tende a generare una situazione di monopolio, poiché il brevetto industriale consente al suo proprietario il diritto di gestione del processo e l'esclusiva per un periodo di tempo non breve.

Partendo dalla considerazione della teoria del ciclo di vita del prodotto si possono individuare le **principali strategie commerciali** attuabili nelle diverse fasi della vita di un prodotto.

1) Riguardo alle **fonti della concorrenza**, nella fase di introduzione sono rappresentate dai prodotti già esistenti sul mercato, che soddisfano lo stesso bisogno. Nella crescita sono rappresentate dagli altri produttori, gli imitatori. Nella maturità, dagli altri produttori e dalle imprese di distribuzione.

2) Riguardo alle **caratteristiche del prodotto**, nella fase di introduzione ci sono poche varietà e varianti del nuovo prodotto. Nella crescita il produttore aumenta la varietà e le linee di prodotto e cerca di assicurare il miglioramento dello stesso. Il produttore opera in due sensi che sono l'estensione della linea e il miglioramento del prodotto, in questa fase la varietà viene ampliata per estendere la linea e vengono escluse quelle varianti che non dimostrano di essere produttive di profitto. Nella maturità la strada che persegue l'impresa è il miglioramento del prodotto e un'attenta

gestione delle linee, con l'esclusione delle varianti non remunerative, nella ricerca di una continua riduzione dei costi. Nella fase di declino l'impresa pone attenzione alla compressione dei costi.

3) Riguardo al **prezzo del prodotto**, nella fase di introduzione il valore aggiunto deve permettere di disporre delle risorse per realizzare nel futuro le azioni promozionali, tendenzialmente quindi il prezzo deve essere alto perché l'innovatore ha sostenuto tutta una serie di costi di ricerca e sviluppo e deve coprire i costi ed anche per assicurare al distributore margini tali da rendere conveniente immettere nello scaffale prodotti nuovi.

Il distributore persegue una politica di breve periodo che gli consente di massimizzare il profitto, secondo questa logica il prezzo che consente buoni margini è il miglior candidato a occupare lo spazio scaffale.

C'è anche da considerare l'incentivo per il consumatore attuato dal dettagliante con l'offerta di buoni sconti permessi dai margini elevati. Quindi nella prima fase i prezzi sono elevati. Durante la fase di rapida crescita la differenziazione dei prezzi permette di avere varietà di prodotto a prezzi bassi e varianti di prodotto a prezzi elevati. Quando ci sono altri imitatori è opportuno perseguire una politica che allarghi il mercato e consenta di garantirsi la fedeltà del distributore con relative diminuzioni dei prezzi via via che aumenta la produzione e il prodotto beneficia di economie di scala e di espansione. Nella fase di maturità occorre perseguire una politica difensiva con prezzi inferiori a quelli praticati dalla concorrenza e allo stesso tempo tali da garantire la fedeltà cioè la disponibilità del distributore di tenere il prodotto. Durante la fase di declino occorre perseguire la politica di prezzo anche se si detengono quote di mercato piccole. Non si può abbassare il prezzo anche se gli altri lo fanno, se questo mi porta sotto un certo prezzo non remunerativo non bisogna accettare la battaglia sui prezzi anche se ciò implica perdita di quote di mercato. Spesso accade che le imprese considerino la quota di mercato un obiettivo, si tratta invece di uno strumento.

4) Riguardo **le azioni promozionali** durante la fase di introduzione il consumatore non conosce il prodotto e probabilmente non è nemmeno interessato a provarlo per cui l'azione promozionale ha l'obiettivo di informarlo dell'esistenza del nuovo prodotto e convincerlo ad acquistarlo attraverso la pubblicità, la comunicazione di massa, la vendita personalizzata con propri collaboratori nel punto vendita.

Specialmente nella fase iniziale della rapida crescita il problema maggiore è rafforzare la preferenza del consumatore nei confronti della marca, per cui occorrerà spostare il messaggio sul marchio dell'impresa con azioni di merchandising, buoni sconto, e rafforzare quella del distributore con azioni mirate al venditore.

Durante la maturità occorre mantenere la lealtà alla marca sia del consumatore che del distributore. Nella fase di declino è necessario ridurre drasticamente le spese promozionali.

Per quanto riguarda le azioni promozionali che l'impresa attua nei confronti del distributore avviene che nella fase di introduzione si selezionano i punti vendita o le catene più valide ed idonee a trattare il prodotto, operando una politica selettiva se non addirittura esclusiva e garantendo al venditore alti margini.

Dopo che il prodotto ha preso piede, nella fase di rapida crescita, e le vendite decollano occorre estendere i punti vendita che trattano il prodotto a quelli che consentono maggiori volumi, quindi si estende il numero e si intensifica la vendita ponendo attenzione alla riduzione dei costi. E' molto importante che la propria forza di vendita si preoccupi che non si formino degli eccessivi stock di prodotto perché se ciò avviene in poco tempo, ciò si traduce in un boomerang perché il distributore non acquista prodotti ed emette un giudizio negativo sul prodotto. Non si tratta di una politica facile da attuare soprattutto se i venditori sono multimandatari poiché tendono ad operare secondo logiche di breve e brevissimo periodo.

Durante la fase di maturità occorre conservare la fedeltà del consumatore e del distributore e minimizzare i costi di stoccaggio per il dettagliante.

Nella fase di declino si dovrà abbandonare i punti vendita marginali.

5) Riguardo alle politiche competitive nella fase di introduzione pubblicità e azioni promozionali vengono utilizzate per informare e convincere a provare il prodotto a discapito della concorrenza per ottenere la fedeltà del consumatore. Durante la rapida crescita si adottano le principali strategie competitive. Nella fase di maturità si sceglie la grande produzione con politiche di bassi prezzi e azione promozionale limitata. I produttori hanno due alternative, sviluppare un'intensa politica di marca o imitare il prodotto se non hanno capacità innovativa, puntando sulla capacità di contenere i costi e pagare i fattori a prezzi inferiori.

L'industria agroalimentare moderna è caratterizzata dal rappresentare al suo interno il più ampio ventaglio per quanto riguarda la dimensione delle imprese. Le caratteristiche del settore hanno origine dalle fonti di innovazione e dal comportamento rispetto all'innovazione stessa. In origine, le imprese presentano dimensione locale e soddisfano una domanda limitata. Le fonti dell'innovazione sono il caso fortuito compatibile con l'impresa di piccole dimensioni, oppure il risultato dell'attività di ricerca e sviluppo per le grandi imprese che istituzionalizzano questa funzione. Per un'impresa crescere significa innovare proponendo una molteplicità di prodotti oppure acquisire piccole imprese.

Il settore si caratterizza per una struttura bipolare e cioè formato da due grandi gruppi di imprese: da **numero elevato di imprese di piccole dimensioni**, generalmente poco innovative che producono beni di prima trasformazione ed efficienti nella produzione e da un **numero limitato di imprese**

grandi, con prodotti ad alto valore aggiunto, efficienti nell'attività di distribuzione e che effettuano politiche di marketing mix.

La crescita quindi può avvenire in termini qualitativi. Non si caratterizza per la fedeltà ad un modello (grande o piccola). In un settore maturo possono coesistere la piccola e la grande impresa. Anzi, devono coesistere, l'errore consiste nel pensare che possa esistere solo una tipologia di imprese.

La piccola impresa è utile all'interno del settore per diversi motivi, spesso l'innovazione è opera della piccola impresa e non richiede grossi investimenti in termini di impiantistica. La presenza di piccole e medie imprese è indice di vivacità del settore alimentare, è lo strumento per realizzare la politica di marca privata per conto della catene distributive, accresce la capacità produttiva della grande impresa che demanda ad esse il compito di produrre le quantità che eccedono la propria capacità produttiva. La piccola impresa è strumento di sviluppo della grande impresa attraverso le strategie di acquisizione.

In particolare, la piccola impresa governa specifiche nicchie di mercato, ciò è più difficile per le grandi imprese.

Nei settori a valle dell'impresa agricola, si possono osservare due centri di aggregazione di imprese, la grande impresa intorno alla quale operano le piccole e medie imprese di distribuzione e le piccole e medie imprese di produzione; la grande distribuzione intorno alla quale operano le piccole imprese dell'industria alimentare.

6.7 Il coordinamento della produzione tra i soggetti del sistema agroalimentare

La serie di operazioni produttive che si svolgono all'interno del sistema agroalimentare conduce allo sviluppo di un processo di condivisione e coordinamento tra le varie imprese. Esistono delle specificità del coordinamento tra la produzione agricola e quello dell'industria alimentare. Da dove nasce l'esigenza di coordinamento?

- 1) Deriva dall'incapacità del prezzo di fungere da elemento coordinatore tra domanda e offerta a causa delle imperfezioni che caratterizzano il mercato dei prodotti agricoli.
- 2) Il coordinamento consente di controbilanciare i costi che derivano dall'incertezza sulla produzione agricola e sui prezzi. In annate in cui le condizioni climatiche sono poco favorevoli ci sono forti differenziali di prezzo che rappresentano dei costi per il produttore agricolo e per l'impresa alimentare.

Il coordinamento rappresenta per l'agricoltore:

- a) la garanzia di vendita del prodotto ad un dato prezzo, con conseguente conoscenza del livello di reddito;
- b) aumenta la capacità di credito e la capacità d'acquisto dei fattori produttivi;
- c) aumenta la capacità di estendere la propria attività divenendo più efficiente;
- d) consente di semplificare le operazioni di vendita e di gestire meglio il processo produttivo.

I vantaggi per l'industria alimentare:

- a) viene garantito un approvvigionamento regolare e uniforme, razionale per lo sfruttamento degli impianti, la garanzia del volume di prodotto ottenuto conferisce capacità di pianificazione dell'attività commerciale.
- b) consente di beneficiare dei vantaggi che derivano dalla complementarietà tra efficienza delle tecniche agricole e industriali. L'impresa agricola può produrre produzioni più adatte per l'industria. Ad esempio, il pisello destinato alla congelazione deve essere raccolto nelle condizioni ottimali per consentire la massima efficienza del prodotto (80% degli ortaggi sono di prima qualità, il 20% di seconda).

Nella realtà attuale ci sono altri motivi. Il progresso tecnico ed organizzativo conduce all'emergere di nuove funzioni e cambiamenti nelle dimensioni produttive ottimali, ciò costituisce un fattore di stimolo allo spostamento di produzioni tra imprese, o alla suddivisione di uno stadio produttivo in più sottostadi.

Un esempio può essere la produzione di polli, in cui la produzione dell'alimento avviene nei mangimifici e la schiusa delle uova nelle incubatrici. Queste possono avere economie di scala differenti. Ad esempio, l'azienda alimentare Arena gestiva la produzione di carne di pollo, ora questa viene affidata a cooperative.

La sincronizzazione delle operazioni produttive delle diverse imprese assicura l'ottimizzazione produttiva. Il coordinamento fa aumentare la competitività delle imprese. Ciò può condurre alla conquista o esclusione dal mercato.

Come realizzare il coordinamento?

Esistono quattro categorie di coordinamento:

- 1) Integrazione verticale della produzione agricola da parte dell'industria alimentare.
- 2) Integrazione verticale delle attività di trasformazione della industria alimentare da parte degli agricoltori o delle cooperative agricole.
- 3) Sviluppo di joint ventures tra industrie alimentari e cooperative agricole.
- 4) Coordinamento e integrazione per via contrattuale.

1) Integrazione verticale della produzione agricola da parte dell'industria alimentare.

Quando si ha questo tipo di coordinamento? L'industria alimentare acquista e gestisce aziende agricole o terreni agricoli. Per l'impresa alimentare questa è la forma di coordinamento più facile da attuare. Poiché il controllo consente di rendere più efficienti possibili le decisioni relative a qualità, quantità, tempi. Questa forma di coordinamento si rivela spesso costosa. L'ingresso nell'attività agricola richiede un forte investimento di capitale. La quantità di capitale richiesto in agricoltura è maggiore di quella necessaria alla trasformazione del prodotto e questo provoca la sottrazione di capitale. Significa entrare in un settore con elevata concorrenza e bassa redditività del capitale investito. Le dimensioni ottimali del processo produttivo agricolo sono diverse da quelle dell'industria di trasformazione. Si ha la produzione di prodotti non utili per l'industria.

L'industria interviene nella produzione agricola quando non è possibile ottenere in altri modi lo sviluppo delle quantità e qualità delle produzioni. Ad esempio per dare vita ad uno stabilimento in un'area dove il prodotto non è mai stato coltivato. Il produttore agricolo è restio a sviluppare le nuove colture perché è rischioso, non conosce le tecnologie impiegate, non sa la capacità di reddito. Quando vengono soddisfatti questi obiettivi: copre solo una parte del fabbisogno, è destinata a far fronte ad improvvise mancate consegne da parte dei produttori agricoli, serve ad introdurre nuove tecnologie ed ha quindi una funzione dimostrativa, serve a verificare i costi di produzione del prodotto agricolo, serve a fronteggiare il forte potere di mercato dei produttori agricoli (più raramente). L'industria interviene nella produzione per diversificare gli investimenti. Ciò ha una precisa ragione economica nei Paesi in via di sviluppo (economia delle piantagioni).

2) Integrazione da parte degli agricoltori, o cooperative agricole. E' una modalità di coordinamento diffusissima (cantine sociali, oleifici, ecc.) perché conferisce ai produttori un potere di mercato (forza contrattuale) che è condizione fondamentale di crescita del settore. Questa forma di coordinamento perché possa essere efficace dovrebbe raggiungere una struttura tale da conferire potere contrattuale. Perché abbia successo devono essere soddisfatte alcune condizioni:

- 1) accanto ai diritti gli agricoltori sono titolari anche di doveri, i vantaggi esigono l'adempimento di una serie di determinati doveri;
- 2) la cooperativa deve evitare di cadere nella trappola di limitare l'attività alla prima trasformazione dei prodotti agricoli, altrimenti non si producono beni finali ma commodities, prodotti senza valore aggiunto, che non consentono la formazione di profitti che sono alla base dello sviluppo d'impresa;
- 3) siano prestabiliti i rapporti tra soci e cooperativa, sia assicurata una effettiva dirigenza della cooperativa.

C'è un primo problema del coordinamento tra la produzione dei soci e l'attività della cooperativa. Una cooperativa, affinché non si limiti alla prima trasformazione ma produca dei prodotti finiti deve essere in grado di segmentare il mercato, innovare il prodotto, attuare politiche di prezzo, ecc.. Condizione di successo è contare su materie prime con caratteristiche idonee per consentire la riduzione dei costi medi unitari relativi alla costruzione di queste strategie, per far sì che il prodotto sia competitivo. I produttori, se vogliono avere dei vantaggi dalle cooperative ed appropriarsi del valore aggiunto, devono essere consapevoli che devono coordinare la produzione secondo le esigenze di un'impresa moderna. In Olanda, ad esempio, per garantire la coordinazione della produzione si stipula ogni anno un contratto, tra il socio e la cooperativa, in cui vengono definite le tecniche che il socio utilizza, i fattori produttivi, i tempi di consegna, le modalità di consegna. Quello che accade è un processo paradossale. In certi ambiti la cooperativa è diventata strumento di arricchimento dell'offerta privata. Ad esempio, le cantine sociali svolgono attività di produzione, trasformazione, lavorazione, stoccaggio del vino che poi vendono ad altre imprese. Condizioni di successo è rendersi conto che si deve contare su dirigenti altamente specializzati, ovvero che abbiano conoscenze ed abilità per gestire una moderna industria alimentare e qualità umane necessarie per assicurare la massima adesione dei soci alle direttive della cooperativa. Se non sono soddisfatte queste condizioni è meglio non entrare nel settore della trasformazione ma limitarsi alla funzione di concentrazione dell'offerta. Il potere del produttore di contrattare il prezzo è il potere necessario e sufficiente perché possa prendere parte del valore aggiunto.

4) Coordinamento e integrazione attraverso iniziative congiunte: joint ventures. Si tratta di associazioni di due o più soggetti: cooperative agricole, industria alimentare, con lo scopo di realizzare in comune un'attività di trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli. Le cooperative si associano alle industrie conservando ognuna la propria identità. La cooperativa agricola apporta la materia prima, l'industria alimentare apporta know how manageriale, scientifico e tecnologico, impianti, rete commerciale e la propria marca. Stabiliscono come devono essere ripartiti i costi, i profitti, le perdite, i rischi e le responsabilità della gestione. Le joint ventures consentono di realizzare il coordinamento tra cooperativa agricola e industria alimentare conservando l'indipendenza. I vantaggi sono: migliore equilibrio, sia in termini quantitativi che qualitativi, tra domanda e offerta; maggiore certezza sui ricavi e sui costi; sinergie dei processi produttivi a livello di produzione e trasformazione; economie di scala e flessibilità dei processi produttivi; accesso a nuovi comparti produttivi e linee di prodotto; vantaggi finanziari dell'industria alimentare e della cooperativa agricola; partecipare ad un reddito che viene determinato partendo dal prodotto finale. Questa forma di integrazione e coordinamento è caratteristica delle economie molto sviluppate.

5) **Coordinamento e integrazione per via contrattuale.** Avviene quando un agricoltore singolo o associato si accorda con l'industria alimentare per produrre un bene in quantità e qualità, precisando prezzi e metodi di calcolo.

Questa forma di coordinamento, che è la più diffusa in Italia (colture orticole, latte, polli), ha tutta una serie di vantaggi per il produttore e per l'industria alimentare, se non ben gestita è causa di svantaggi. Può dar luogo a forme di coordinamento che nel breve periodo sono efficienti, ma nel lungo presentano dei problemi. I **vantaggi per l'agricoltore** sono: garanzia contro i rischi di mercato (es. caduta del prezzo o del reddito, data la globalizzazione dei mercati le oscillazioni dell'offerta si ripercuotono sui prezzi); riduzione dei rischi finanziari perché assicura all'agricoltore un ricavo, quindi crea le condizioni per accrescere la garanzia per coloro che finanziano l'attività agricola, per sua natura rischiosa; semplifica i problemi di determinazione del prezzo e di collocamento dei propri prodotti; dato l'interesse dell'industria alimentare di avere prodotti di alta qualità, il contratto consente di assicurare il processo di sviluppo tecnologico della produzione agricola; aumenta il capitale di credito dell'agricoltore; consente all'agricoltore di aumentare la dimensione della propria impresa, di avere più tempo e disponibilità di migliorare l'efficacia del processo produttivo.

Per l'**industria alimentare** il contratto di fornitura permette di avere dei fattori di produzione in quantità sufficiente, regolare e uniforme in qualità con un prezzo accettabile e stabile.

Il vantaggio della fornitura contrattuale è la piena utilizzazione della capacità degli impianti e una sostanziale diminuzione dell'incidenza dei costi fissi.

Permette di pianificare nel modo più efficiente possibile la propria attività di commercializzazione, favorendo l'adeguamento tecnologico del processo produttivo.

Il poter contare su materie prime con caratteristiche adeguate persegue la strada della riduzione dei costi. Il coordinamento attraverso il contratto rappresenta l'alternativa rispetto alla gestione diretta dell'attività agricola e consente di ridurre gli oneri finanziari e manageriali connessi alla diretta gestione.