



Economia Agroalimentare - Professore Gaetano Martino

Economia agroalimentare (Università degli Studi di Perugia)



Scansiona per aprire su Studocu

ECONOMIA AGROALIMENTARE

CAPITOLO 1: TENDENZE E CARATTERISTICHE DELL'AGRICOLTURA CONTEMPORANEA

I processi fondamentali dell'agricoltura contemporanea sono:

- cambiamento demografico;
- fame e malnutrizione;
- urbanizzazione;
- cambiamento climatico.

CAMBIAMENTO DEMOGRAFICO. Indica una crescita della popolazione mondiale; questa crescita segue percorsi diversi:

- è più intensa in Cina, India, Paesi africani;
- è minore in PVS (Paesi in Via di Sviluppo);
- è quasi nulla nei paesi c.d. sviluppati.

La differenziazione (di crescita) pone urgenti necessità di sviluppo e diffusione di innovazioni tecnologiche e organizzative), ma anche di sviluppo della stessa capacità tecnologica in aree del mondo che – per ora – ne sono modestamente provviste.

FAME E MALNUTRIZIONE. Per trattare questa tematica occorre introdurre le seguenti definizioni (poste in essere dal FAO, ossia l'Organizzazione delle Nazioni Unite per l'alimentazione e l'agricoltura allo scopo di contribuire ad accrescere i livelli di nutrizione):

- **indisponibilità di nutrimento:** indica una condizione in cui una persona – nel periodo di 1 anno – non è in grado di acquisire abbastanza cibo da soddisfare i fabbisogni energetici minimi;
- **denutrizione:** è il risultato dell'indisponibilità di cibo e/o della scarsa assimilazione e/o dell'uso infimo di nutrienti quale risultato di malattie. Include numerose patologie (p.e. insufficienza di peso o altezza, carenza di vitamine e così via);
- **fame:** è definita come una denutrizione cronica;
- **malnutrizione:** è una anormale condizione fisiologica provata da consumo inadeguato, sbilanciato o eccessivo di macro e/o micronutrienti. La malnutrizione include la denutrizione o l'eccesso opposto (sovranutrizione);
- **insicurezza alimentare:** una situazione in cui le persone perdono un sicuro accesso ad un ammontare sufficiente di cibo sicuro e nutriente per la crescita e lo sviluppo di una vita attiva e salutare. Essa può essere causata da indisponibilità di cibo, insufficiente potere di acquisto, distribuzione o uso inadeguato del cibo a livello delle unità di consumo familiare. Può essere cronica, stagionale oppure transitoria;
- **sicurezza alimentare:** accesso (sia fisico che economico) permanente di tutta la popolazione agli alimenti sani e nutrienti.

OSSERVAZIONE: la fame e la malnutrizione si sono progressivamente ridotti fino al XX secolo per potere riprendere nuovamente, le cause di questa seconda ondata sono:

- insufficienza del ruolo dei mercati;
- povertà endemica o nuovamente emergente in molte zone del globo;
- crisi finanziaria del 2008 (ha provato il mutamento dei prezzi);
- disoccupazione e precarizzazione del lavoro.

Spiegazione economica della fame e della malnutrizione (approccio delle titolarità) → Il primo concetto da chiarire per comprendere il problema della fame nel mondo (e il suo perdurare) è la necessità di considerare la **privazione di cibo come un problema economico**, anziché un problema alimentare strettamente definito.

Importante è precisare che l'accesso al cibo è un diritto inalienabile.

Il consumo in genere – e la possibilità delle persone di consumare cibo – è legato e dipendente dal **paniere di beni e servizi che gli individui possono comprare per sé**.

Si parla di **titolarità** come il “possedere qualcosa” sulla base di: commercio, produzione, lavoro o eredità.

Titolarità di scambio → insieme delle merci che un soggetto – in una economia di mercato – può ottenere in cambio di ciò che possiede (si enfatizza il concetto di scambio).

Questo concetto può essere riferito all'economia agroalimentare nel senso che: **un individuo soffrirà di insufficiente accesso al cibo (fino all'inedia) se le sue titolarità di scambio non includono sufficiente cibo**.

Titolarità di produzione e disponibilità di cibo → La presenza di molto cibo nel mondo (o in un paese o in una data località) di per sé non necessariamente rende più facile, per una vittima dell'insufficiente disponibilità, procurarsi il cibo. **Perché?** Il cibo che può essere acquistato dall'individuo in un determinato contesto viene a dipendere non dalla presenza di cibo in quel dato contesto, ma dal reddito individuale e dalle risorse individuali.

URBANIZZAZIONE. Nel 2007 la popolazione residente in aree urbane ha superato quella che vive in aree rurali. Si prevede una crescita significativa della concentrazione della popolazione in aree urbane. Ne segue che ciò ha comportato una riduzione della disponibilità di suolo agricolo, e – di conseguenza – una riduzione della capacità produttiva e di gestione del territorio.

L'urbanizzazione, inoltre, si associa alle seguenti conseguenze: deforestazione, nonché all'aumento dell'inquinamento sia dell'acqua che dell'aria. In conclusione: è una delle principali cause della malnutrizione.

CAMBIAMENTO CLIMATICO. Contribuisce a ridurre la produttività e la biodiversità (ciò si riverserà nei sistemi agricoli del prossimo futuro) e ad un incremento della domanda di acqua (secondo l'OCSE).

CAPITOLO 2: LAND GRABBING

Land grabbing → Acquisto o affitto di grandi estensioni di terra da parte di investitori di diversa natura.

Il fenomeno prende piede a partire dal 2007, in concomitanza con la crisi economica e finanziaria. Si scatena una vera e propria <<corsa alla terra>>.

Il land grabbing è un accaparramento di terre fertili (è un problema antico ma scandalosamente attuale) → è un processo di vero e proprio **saccheggio fondiario** che **si sta consumando a danno delle comunità rurali più vulnerabili da parte di Stati, gruppi e aziende multinazionali, società finanziarie e immobiliari**.

Quali sono le motivazioni del land grabbing?

1. Compaiono sulla scena nuovi attori, spesso legati a catene agroalimentari globali.
2. Scarsa trasparenza nelle operazioni di acquisizione (nasce nel 2009 *Land Matrix Initiative*).
3. Produzione di materie prime per l'industria alimentare.
4. Industrie estrattive.
5. Produzione di bio-energie.
6. *Green-grab*.

Il land grabbing determina: (1) l'intensificazione della competizione per l'accesso alla terra e perdita di opportunità per le comunità locali; (2) importanti impatti ecosistemici e (3) esclusione delle comunità locali dalla contrattazione.

Questi contratti di acquisto/affitto/concessione di terre avvengono tra **paesi ospiti** e **paesi investitori** dove i primi cedono l'uso e la proprietà di ampie superfici di terra, mentre i secondi apportano **capitale umano, infrastrutture** e **opportunità di accesso ai mercati**.

Gli obiettivi di approvvigionamento alimentare, di agribusiness e profitto finanziario dei paesi (o soggetti privati) investitori generano problemi della fame e della povertà nel mondo e sui vincoli allo sviluppo dei paesi che cedono la loro terra e le loro risorse.

Ulteriori conseguenze sono: riduzione della capacità di produzione e di sovranità alimentare (che è un diritto dei popoli).

CAPITOLO 3: BIOTECNOLOGIE E SISTEMA AGROINDUSTRIALE

Rivoluzione verde → Consiste nella diffusione di semi di varietà ad alta resa, combinata con al diffusione di mezzi tecnici utili alla loro coltivazione. Gli effetti della rivoluzione verde sono:

- crescita delle produzioni agricole;
- aumento della prosperità degli agricoltori;
- riduzione delle importazioni;
- diffusione di imprese agrarie e capitaliste;
- aumento del re-investimento dei profitti in agricoltura;
- crescita industriale;
- sviluppo dell'occupazione rurale;
- cambiamento dell'atteggiamento degli agricoltori.

Nuova rivoluzione verde → Si hanno varietà migliorate, resistenti a condizioni avverse. Mantenimento della fertilità attraverso la rotazione e il riciclo delle biomasse. Inoltre, si cerca di ridurre l'utilizzo di sostanze chimiche affidandosi alle resistenze a malattie e parassiti tramite approcci integrati alla gestione della rotazione e della resistenza.

Rivoluzione del "gene" → È fondata sulle possibilità offerte dalle moderne tecniche di ingegneria genetica. Due tecniche di base per il miglioramento vegetale sono:

- marcatori molecolari;
- piante transgeniche (geneticamente modificate).

Biotechologie → Applicazione dei principi della scienza e dell'ingegneria alla lavorazione di materiali attraverso agenti biologici per fornire beni e servizi.

Ingegneria genetica in agricoltura → Tecniche che permettono di intervenire sul DNA di piante e animali al fine di modificarlo in senso utile per la produzione.

Modello agricolo europeo → Si caratterizza per la qualità dei prodotti e dei processi ambientali, per la multifunzionalità agricola e per lo sviluppo rurale integrato.

Per **agricoltura multifunzionale** si intende: "oltre alla sua funzione primaria di produrre cibo e fibre, può anche disegnare il paesaggio, proteggere l'ambiente e il territorio e conservare la biodiversità, gestire in maniera sostenibile le risorse, contribuire alla sopravvivenza delle aree rurali e garantire la sicurezza alimentare.

Ci sono due tipologie di produzioni agricole:

- *commodity*: produzioni poco qualificate con un mercato globale (p.e. i cereali);
- *specialities*: produzione altamente qualificate dotate di un marchio (DOP, IGP).

CAPITOLO 4: VOLATILITÀ DEI PREZZI DEI PRODOTTI AGRICOLI

Volatilità dei prezzi → È una variazione ampia e imprevedibile, attraverso il tempo, dei prezzi agricoli.

Come si determina la volatilità dei prezzi? Con il coefficiente di variazione (CV) = $\frac{\text{deviazione standard}}{\text{media}}$
dove la media è pari alla somma dei valori dei campioni diviso il numero degli stessi.

FLUTTUAZIONI: dal 2002 al 2006, la volatilità dei prezzi delle materie prima è significativamente aumentata, in alcuni casi le oscillazioni di alcuni prodotti hanno raggiunto l'80% in un solo anno. La volatilità si è ulteriormente accentuata a partire dalla fine del 2006 fino alla metà del 2008 (*price spike*) per crollare drammaticamente nella seconda metà del 2008, con un parziale recupero dei prezzi nella seconda metà del 2009.

A partire dalla seconda metà del 2010 i prezzi hanno iniziato ad aumentare molto rapidamente e nel solo periodo compreso tra luglio 2010 e febbraio 2011 il FAO (Organizzazione Mondiale per l'Agricoltura e l'Alimentazione) *food price index* è cresciuto del 38%, raggiungendo un picco superiore a quello registrato durante la crisi alimentare del 2008.

Infine, da giugno 2010 a giugno 2011, il prezzo dei cereali è cresciuto del 71%.

Durante la campagna di commercializzazione 2007-2008, il brusco aumento dei prezzi dei prodotti agricoli ha provocato una crisi di livello globale sui mercati internazionali.

Le quotazioni di frumento, mais e riso hanno raggiunto il livello massimo degli ultimi 30 anni → la crisi ha determinato **instabilità economica e politica** → che ha richiamato l'attenzione dei governi mondiali sull'offerta mondiale dei prodotti alimentari e sui problemi legati alla sicurezza alimentare.

Nello stesso periodo, il prezzo di mercato ha confermato il ruolo di *driver* dei raccolti.

A partire dalla metà del 2010 le quotazioni sono tornate ad aumentare rapidamente con le quotazioni mondiali di frumento e riso che hanno raggiunto variazioni rispettivamente del 45% e del 22% nei confronti dello stesso periodo del 2009.

Le *commodity* agricole sono state storicamente uno dei primi comparti a competere sui mercati **mondiali**.

Le crisi alimentare, tuttavia, non sono più limitate ad aree circoscritte, ma gli effetti vengono percepiti in tutto il mondo e colpiscono le economie più fragili e le fasce più deboli di popolazione sia nei paesi in via di sviluppo sia in quelli industrializzati.

Quali sono le cause delle fluttuazioni? (1) **scarsa produzione** – che comporta un aumento dei prezzi; (2) **poche scorte oppure mal gestite** e (3) **finanziarizzazione delle commodity** → ovvero un fenomeno speculativo che ha amplificato la volatilità dei prezzi nel breve periodo.

Le scorte sono in grado di **compensare le fluttuazioni**. **Perché?** Si consideri un produttore: quando il prezzo del prodotto diminuisce, costui tenta di aumentare le scorte per venderle quando il prezzo del prodotto è più alto (movente speculativo).

CAPITOLO 5: L'ECONOMIA AGRARIA COME SCIENZA SOCIALE

Impresa agricola e impresa agroalimentare → Sono organizzazioni produttrici di alimenti. In una impresa c'è correlazione tra terra, lavoro e capitale.

Questa correlazione ha implicato un fondamento territoriale e una riduzione degli spostamenti.

Le imprese agricole hanno come base la cooperazione. **Cioè?** Devono avere, tra loro, un fine comune e, al contempo, anche la volontà relativamente al perseguimento di tale fine.

Economia come scienza sociale → Studia i comportamenti umani di imprenditori e consumatori che sono utili per comprendere meglio il mercato.

Sono caratteri di questa economia:

- i comportamenti umani;
- la conoscenza dall'esterno ma dall'interno;
- la dimensione storica;
- i rapporti economici e le relazioni sociali;
- giudizi di valore;
- intervento dello studioso nell'oggetto di studio;
- limitata possibilità di svolgere esperimenti.

Approccio political economy → Spiegare il funzionamento e l'evoluzione del sistema economico e i rapporti tra le classi sociali.

Approccio economics → Riconoscere centralità del mercato, dell'idea di scarsità e della regola marginale.

Cosa fa l'impresa → Trasforma gli input in output cercando di massimizzare il profitto.

Perché esistono le imprese? Ronald Coase (*The Nature of the firm, 1937*) Nell'organizzare la produzione (e l'offerta) gli agenti debbono sostenere dei costi (**costi di transazione**), corrispondenti alle risorse consumate per organizzare uno **scambio**.

Le imprese nascono per economizzare i costi di transazione.

Se il mercato causa costi più grandi di quelli da sostenersi organizzando la transazione tramite una impresa, gli agenti preferiranno rivolgersi a questa istituzione.

I costi di transazione esistono per due ragioni:

- **razionalità limitata** – si riferisce a comportamenti razionali nelle intenzioni ma solo limitatamente razionali;
- **opportunismo** – perseguire con astuzia finalità egoistiche.

Transazione → È lo scambio di beni e servizi tra due stadi separati da una interfaccia tecnologica (p.e. tra il grano e la farina c'è di mezzo la molinatura).

Ogni atto di scambio si differenzia sulla base di tre caratteristiche:

- specificità degli investimenti;
- incertezza;
- frequenza.

Si definisce **specifico** un investimento che al di fuori del suo utilizzo attuale perderebbe molto del suo valore → è un concetto in rapporto con la nozione di costi non recuperabili.

L'incertezza è una condizione nella quale risulta impossibile effettuare previsioni. Si distingue in: incertezza di mercato, incertezza comportamentale e incertezza tecnologica.

La frequenza può essere **alta** oppure **bassa**. È alta quando le transazioni sono frequenti (e richiedono maggiore attenzione); è bassa quando le transazioni sono meno frequenti (e richiedono minore attenzione).

Conclusioni: i costi di transazione sono bassi quando sono basse le tre caratteristiche di un atto di scambio.

Struttura di governo → è la cornice organizzativa entro cui viene stabilita l'integrità di una relazione contrattuale.

I soggetti scelgono la struttura di governo per le transazioni in base alla convenienza economica in termini di efficienza e di minimizzazione dei costi di transazione.

Esistono diverse strutture di governo:

→ **mercato** – struttura di governo che comprende due stadi diversi, ognuno gestito da un'impresa (impresa 1 e impresa 2). L'impresa 1 gestisce 2 fasi (per esempio coltiva grano e produce farina) mentre l'impresa 2 gestisce 1 fase (per esempio produce pane o pasta). L'impresa 1 trasferisce il prodotto all'impresa 2 ottenendo in cambio un pagamento.

→ **impresa** – struttura di governo che comprende 1 solo stadio gestito da 1 sola impresa → quest'ultima gestisce tutte e 3 le fasi della produzione.

→ **forma ibrida** – struttura di governo intermedia tra il mercato e l'impresa. Si hanno 2 imprese separate (impresa 1 e impresa 2). L'impresa 1 coltiva grano e produce farina, mentre l'impresa 2 fa il pane. L'impresa 2 impone alla 1 alcune prescrizioni: modalità di svolgimento delle due fasi produttive.

Nelle forme ibride NON si può parlare di mercato poiché il mercato NON impone nessuna prescrizione tecnologica, ma non si può parlare neanche di impresa perché in quest'ultima le fasi produttive sono gestite da un unico soggetto mentre nelle forme ibride si assiste alla presenza di 2 soggetti.

CAPITOLO 6: AZIENDA AGRARIA E FATTORI DI PRODUZIONE IN AGRICOLTURA

Azienda agraria → È l'insieme dei mezzi tecnici e servizi utilizzati dall'imprenditore per lo svolgimento in modo continuativo dei cicli produttivi in agricoltura.

I processi produttivi sono attività di trasformazione dei beni o servizi (fattori della produzione) in altri beni e servizi che hanno maggiore utilità.

L'azienda agraria è l'insieme di tre risorse: capitale, terra e lavoro.

Terra → È una risorsa naturale che si configura oggetto di diritti di proprietà. Vi è un rapporto terra-famiglia e può essere anche concepita come capitale.

Capitale → È l'investimento impiegato nell'attività. Si divide in:

- capitale differenziato; e
- capitale indifferenziato.

Il CAPITALE INDIFFERENZIATO è quel capitale disponibile in forma monetaria.

Il CAPITALE DIFFERENZIATO ha una ben precisa configurazione tecnica (p.e. fabbricato, ...).

Ulteriore distinzione del capitale è quella tra capitale fondiario oppure capitale agrario (o di esercizio).

Capitale fondiario → terra e capitali in essa stabilmente investiti.

I caratteri del capitale fondiario sono:

- ubicazione;
- natura del terreno;
- numero, ampiezza e forma degli appezzamenti;
- ripartizione della superficie aziendale.

Focus: **Cos'è la superficie totale?** È l'area complessiva dei terreni dell'azienda.

Comprende:

- SAU (Superficie Agricola Utilizzata) che rappresenta la superficie agricola utilizzata per realizzare coltivazioni di tipo agricolo (seminativi, prati e pascoli permanenti, colture permanenti, orti familiari);
- arboricoltura da legno (pioppeti, noceti, ...);
- boschi;
- superficie non utilizzata (parchi, giardini, ...).

Miglioramenti fondiari → Sono investimenti fissi che l'imprenditore realizza per rendere più produttiva la terra. Sono miglioramenti fondiari: fabbricati, impianti di irrigazioni fissi, colture arboree e così via.

Occorre precisare, inoltre, che i miglioramenti fondiari sono:

- componenti differenziate del capitale;
- a logorio parziale, dunque sono soggetti a deperimento.

L'imprenditore deve mantenerne l'efficienza con opportuni interventi nel corso del tempo.

Capitale agrario (o capitale di esercizio) → Questo capitale si distingue:

- in base al tempo – in circolante e durevole;
- in base alla natura – di scorta e di anticipazione.

Il **capitale di scorta** (differenziato) si divide in **strumenti** e **prodotti di scorta**, dove gli strumenti si dividono in scorte vive (bestiame) e scorte morte (macchine) mentre i prodotti di scorta sono le produzioni aziendali realizzate attualmente per essere vendute nei periodi futuri.

Il **capitale di anticipazione** (indifferenziato) è la quota di capitale che risulta impegnata per l'intero ciclo amministrativo. Inoltre, a livello di bilancio, più nello specifico di stato patrimoniale, si configura come essere una **immobilizzazione finanziaria**.

Lavoro → Può essere definito in base al tipo di attività che si svolge. In agricoltura esistono due lavori:

- intellettuale, cioè il lavoro che richiede l'ausilio dell'intelletto.
- manuale, cioè il lavoro esecutivo come la potatura, la guida di veicoli agricoli e così via.

Esiste anche:

- lavoro dipendente, ossia svolto da coloro che sono salariati;
- lavoro indipendente, ossia svolto dai familiari di un imprenditore.

I fattori della produzione possono classificati in base alla durata:

- **fattori a logorio nullo**;
- **fattori a logorio parziale** → possono essere utilizzati per più esercizi amministrativi (p.e. un trattore);
- **fattori a logorio totale** → si consumano completamente in un unico esercizio amministrativo (come i concimi).

CAPITOLO 7: L'IMPRESA AGRARIA: CARATTERI E TIPOLOGIE

È imprenditore agricolo, secondo il codice civile (art. 2135), chi esercita una delle seguenti attività:

- coltivazione;
- selvicoltura;
- allevamento di animali; e
- attività connesse.

Per coltivazione del fondo, selvicoltura e per allevamento di animali si intendono attività dirette alla cura ed allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria del ciclo stesso, di carattere vegetale o animale, che utilizzano o possono utilizzare il fondo, il bosco, o le acque dolci, salmastre o marine.

Attività connesse → Manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione.

Definizione di imprenditore agricolo professionale → È imprenditore agricolo professionale, colui il quale il possesso di competenze e conoscenza professionali, dedichi alle attività agricole di cui ex art. 2135 c.c., direttamente o in qualità di socio di società almeno il 50% del proprio tempo di lavoro complessivo e che ricavi dalle attività medesime almeno il 50% del proprio reddito globale di lavoro.

Tipi di impresa → sono definiti dal rapporto che esiste tra capitale fondiario e azienda.

PROPRIETÀ IMPRENDITRICE DIRETTA: il proprietario è anche l'imprenditore.

AFFITO: imprenditore che affitta un terreno ad un terzo (che ne è il proprietario) dietro il pagamento di un canone.

ENFITEUSI: diritto reale su un fondo d'altri che attribuisce all'enfiteuta (colui che prende il terreno) gli stessi diritti che avrebbe il proprietario. L'enfiteuta, in virtù della legge, ha 2 obblighi: migliorare il fondo e pagare un canone periodico (oltre che le tasse).

USUFRUTTO: diritto di godere del terreno altrui, il proprietario cede l'utilizzo del terreno all'usufruttuario che lo utilizza come se ne fosse il proprietario. L'usufruttuario NON deve pagare un canone al proprietario, ma ha l'obbligo di mantenere il bene in modo originale.

Forme di conduzione → sono definite dal rapporto tra lavoro manuale e azienda. La forma di conduzione è il modo in cui viene condotta l'azienda tenendo conto del lavoro. Esistono diverse forme di conduzione e sono:

- **IMPRESA CAPITALISTA:** è l'impresa che esclude l'erogazione del lavoro manuale sia dall'imprenditore sia dalla sua famiglia. In parole tecniche la definizione è né l'imprenditore né la sua famiglia lavorano manualmente la terra, ma a tal fine l'impresa ha rapporti contrattuali con lavoratori dipendenti.
- **IMPRESA COLTIVATRICE:** è quell'impresa dove l'imprenditore conferisce all'impresa il lavoro manuale eventualmente con compartecipanti ossia con l'aiuto di lavoratori che non sono salariati ma vengono ripagati con una parte di produzione.
- **IMPRESA CAPITALISTA-COLTIVATRICE:** è una forma di conduzione intermedia tra l'impresa capitalista e l'impresa coltivatrice. In questo tipo di forma di conduzione l'imprenditore fornisce lavoro manuale lui stesso ma fa ricorso anche a lavoratori dipendenti.

Secondo l'Istat le forme di conduzione sono:

- **CONDUZIONE DIRETTA DEL COLTIVATORE:** questa forma di conduzione si ha quando il conduttore presta lui stesso lavoro manuale nell'azienda con i familiari o anche facendo parziale ricorso a manodopera extra familiare
- **CONDUZIONE CON SALARIATI E/O PARTECIPATI:** questa forma di conduzione si ha quando il conduttore impiega solo lavoro fornito da lavoratori dipendenti salariati o da compartecipanti o da braccianti. Si ha questo tipo di forma di conduzione quando l'imprenditore fa ricorso al conto terzista ossia a manodopera e mezzi meccanici per diverse attività forniti da terzi.

Per l'Istat esistono altre forme di conduzione e sono:

- La **MEZZADRIA** ossia la conduzione appoderata ossia legata al podere. La mezzadria è stata una forma di conduzione della terra da parte dei grandi proprietari, ha avuto origine nel XV secolo ed è durata fino al XX secolo. Questa forma di conduzione prevedeva che i proprietari terrieri, assumevano una famiglia di coltivatori, gli assegnavano un'abitazione e un piccolo podere dove poter coltivare e una volta ottenuti i prodotti facevano a metà sia delle produzioni e sia delle spese con il proprietario.
- La **SOCCIDA** è una forma di conduzione uguale alla mezzadria ma ha come oggetto il bestiame e non il podere.

Agricoltura multifunzionale secondo la Commissione agricoltura dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico → È quell'agricoltura che oltre ad assolvere la propria funzione primaria di produrre cibo e fibre, può anche disegnare il paesaggio, proteggere l'ambiente e il territorio e conservare la biodiversità, gestire in maniera sostenibile le risorse, contribuire alla sopravvivenza socio-economica delle aree rurali, garantire la sicurezza alimentare.

Il concetto di **agricoltura multifunzionale** viene introdotto per la prima volta in occasione dell'*Earth Summit* di Rio nel 1992, per essere poi ripreso nell'ambito delle discussioni relative alla **politica agricola comune** in ambito UE.

Il primo riconoscimento ufficiale di questa nuova forma di agricoltura avviene infatti con **Agenda 2000**, un pacchetto di riforme della PAC approvate nel 1999 e relative al periodo 2000-2006.

Occorre procedere, giunti a questo punto, con l'analisi dell'eterogeneità dell'agricoltura familiare.

Le imprese agrarie si distinguono:

■ **in base alla dimensione relativa del reddito:**

- **aziende professionali** → gestite da agricoltori che fanno solo quello, quindi il reddito che ricavano è il reddito principale per la famiglia;
- **aziende accessorie** → gestite da imprenditori che lo fanno come lavoro parziale e che occupano il loro tempo e le loro attività anche in altro, quindi il reddito che ricavano dall'agricoltura viene definito secondario;

■ **in base all'estensione delle attività:**

- **aziende esclusive** → il lavoro svolto è solo di tipo agricolo;
- **aziende pluriattive** → il lavoro svolto non è solo di tipo agricolo.

L'impresa realizza 4 processi di trasformazione fondamentali:

- 1) trasformazione imprenditoriale;
- 2) trasformazione produttiva;
- 3) trasformazione economica;
- 4) trasformazione finanziaria.

Trasformazione produttiva → trasformazione per la quale da alcuni fattori produttivi si ottengono determinati prodotti. Per vedere come viene svolta la trasformazione si utilizzano degli indicatori: *produttività fisica* (quantità di prodotto che si ottiene per unità di fattore) e *coefficiente tecnico* (reciproco della produttività, ossia di quanta terra si necessita per la quantità che si intende produrre). Il coefficiente tecnico indica per ogni unità di prodotto quant'è l'ammontare di un certo fattore necessario.

$$\text{produttività fisica } (\rho) = \frac{\text{quantità di prodotto}}{\text{quantità di fattore}}$$

$$\text{coefficiente tecnico } (\alpha) = \frac{\text{quantità di fattore}}{\text{quantità di prodotto}}$$

Trasformazione economica → è sintetizzata dall'economicità ed è la ragione fondamentale per la quale esistono le imprese. Queste imprese si impegnano nella produttività per produrre valore. Per comprendere questa trasformazione bisogna sapere cosa sono il costo di produzione e il ricavo della produzione.

COSTO DI PRODUZIONE o DEI FATTORI (CF): valore dei fattori consumati nei processi produttivi;
RICAVO DELLA PRODUZIONE (RP): valore dei prodotti che si ottiene attraverso la vendita dei prodotti ottenuti con la trasformazione produttiva. Ci si aspetta che sia superiore ai costi di produzione.

L'**ECONOMICITÀ** è il rapporto tra quanto si ricava con la vendita dei prodotti ed il costo di produzione.

L'economicità a livello analitico:

$$\varepsilon = \frac{RP}{CF}$$

Trasformazione finanziaria → le imprese hanno bisogno di mezzi finanziari per acquistare le risorse che riotterranno con la vendita.

Trasformazione imprenditoriale → insieme di tutte e tre le trasformazioni.

CAPITOLO 8: PIANIFICAZIONE, DECISIONE, CONTROLLO

Pianificazione → Processo attraverso cui si perviene alla formulazione delle decisioni di imprese. La pianificazione include la fase di individuazione degli obiettivi dell'impresa e delle azioni che si ritiene necessarie al loro conseguimento.

Può essere intesa, anche, come insieme dei criteri e dei procedimenti che possono essere impiegati per l'esame sistematico delle soluzioni conferibili, in un periodo futuro, di un dato problema di scelta.

La pianificazione comprende diverse fasi:

- 1- definizione degli obiettivi di impresa;
- 2- programmazione degli interventi;
- 3- attuazione degli interventi;
- 4- controllo.

Per quanto concerne la definizione degli obiettivi di impresa occorre la conoscenza, che può essere di due tipi:

- **tacita** → conoscenza legata all'esperienza e non si trasmette;
- **codificata** → conoscenza che proviene e che può essere trasmessa tramite codici definiti.

Esistono diversi metodi di pianificazione:

- 1) **METODO DI PIANIFICAZIONE GLOBALE.** L'imprenditore effettua tale metodo quando vuole pianificare per tutta l'azienda. Si effettua tale pianificazione quando si cambia produzione o quando si costituisce una nuova azienda.
- 2) **METODO DI PIANIFICAZIONE PARZIALE.** L'imprenditore effettua tale metodo quando vuole pianificare per particolari aree di attività. È il metodo di pianificazione più frequente.
- 3) **CONOSCENZA PERFETTA.** Quando si conosce esattamente cosa potrà accadere.
- 4) **CONOSCENZA IMPERFETTA.** Quando non si conoscono tutti i possibili accadimenti.
- 5) **STATICO.** È il bilancio preventivo.
- 6) **DINAMICO.** Esplicita considerazione del tempo.

Definizione di “piano” → il piano è la formalizzazione degli obiettivi e delle azioni utili per perseguirli. Esistono vari tipi di piani:

- **PIANO STRATEGICO:** si rivolge a fattori fissi ed ha durata pluriennale.
- **PIANO TATTICO:** è quello più frequente e più importante per arrivare all’obiettivo → si rivolge a fattori variabili, modificando l’uso e l’allocazione delle risorse.
- **PIANO OPERATIVO:** mediante tale piano si sceglie come operare.

Fase decisionale → è il momento centrale della pianificazione. Si possono prendere decisioni in rapporto:

- all’importanza: per evitare danni e perdite nell’azienda;
- alla frequenza: non tutte le decisioni hanno la stessa frequenza, vi sono decisioni che si prendono quotidianamente, altre mensilmente e così via;
- alla revocabilità o meno;
- alla numerosità di alternative disponibili: maggiori sono le alternative più ostica è la decisione.

Ogni volta che si prendono decisioni occorre tener conto dei punti di forza, di debolezza, delle opportunità e delle minacce. Ne segue che occorre che venga effettuata una analisi SWOT.

Il controllo è diretto all’analisi e alla rilevazione dei risultati con riferimento agli obiettivi, è necessario svolgere il controllo per verificare lo scarto tra obiettivi attesi e realizzati. Il controllo completa il ciclo della programmazione e rende coerente l’intero processo manageriale.

Il controllo viene svolto in diverse fasi e quella più importante risulta essere la **fase ove viene definito il tempo di riferimento**.

Una ulteriore fase che merita attenzione è l’individuazione dei parametri da controllare. Infine, vi è **la definizione degli standard** che sono dei modelli di riferimento in termini qualitativi e quantitativi.

La risorsa fondamentale per il controllo: la disponibilità di informazioni.

L’imprenditore deve controllare i risultati di impresa e, eventualmente, intervenire per effettuare correzioni. I problemi tipici che si affrontano nelle pianificazioni sono problemi riconducibili: alle risorse di impresa; al rapporto tra impresa, lavoro e capitale; alla destinazione produttiva qualitativa (cioè **cosa produco?**); alla destinazione produttiva quantitativa (**ossia quanto produco?**) e alle tecniche di produzione (**cioè come produco?**).

CAPITOLO 9: ANALISI DEI RISULTATI DELL’IMPRESA AGRARIA

Bilancio → strumento fondamentale nell’analisi di controllo. Il bilancio rileva i dati e li analizza. Inoltre, utilizza le informazioni per svolgere e migliorare la pianificazione. Esistono due forme di bilancio:

- bilancio consuntivo → si redige alla fine dell’esercizio amministrativo ed ha lo scopo di misurare il risultato della gestione relativa all’esercizio concluso;
- bilancio preventivo → si redige prima dell’inizio dell’esercizio amministrativo.

Come viene svolta l’attività di impresa → L’impresa dispone di mezzi monetari che vengono investiti per acquistare input (acquista trattori, attrezzature, ...) da utilizzare nella produzione. Dopo

aver realizzato l'output l'impresa lo scambia tramite strutture di governo e da questo scambio realizza un profitto oppure una perdita.

Il capitale può essere classificato in funzione a due tipi di classificazioni diverse:

- CLASSIFICAZIONE ECONOMICA che divide il capitale in **circolante** e **fisso**.

Capitale circolante → componenti che fluttuano nel corso dell'esercizio amministrativo (fattori a logorio totale).

Capitale fisso → componenti fisse che concorrono a formare la struttura dell'azienda (fattori a logorio parziale, investimenti medio-lungo termine).

- CLASSIFICAZIONE FINANZIARIA che divide il capitale in **disponibile** e **immobilizzato**.

Capitale disponibile → componenti che sono convertibili in moneta nel corso dell'esercizio amministrativo.

Capitale immobilizzato → componenti convertibili in monete in un arco di tempo lungo o lunghissimo.

ANALISI DEGLI IMPIEGHI DEL CAPITALE

Il **capitale circolante** ha alcune componenti **differenziate** e altre **indifferenziate**.

Indifferenziate: liquidità immediate (importi disponibili immediatamente in forma monetaria) e **liquidità differite** (importi disponibili in forma monetaria entro la fine dell'esercizio).

Differenziate: rimanenze (materie prime che è opportuno raggruppare in senso funzionale); **fattori a logorio totale prodotti dall'impresa**; **prodotti e sottoprodotti destinati alla vendita** e **prodotti in corso di lavorazione**.

Il **capitale fisso** ha le seguenti componenti: **immobilizzazioni materiali**, **immobilizzazioni immateriali** e **immobilizzazioni finanziarie**.

ANALISI DELLE FONTI DEL CAPITALE

Vi sono diverse fonti del capitale: capitale di terzi che proviene da soggetti esterni all'impresa e capitale proprio che proviene direttamente dall'imprenditore.

- **debiti di prestito o di funzionamento**;
- **debiti di regolamento**;
- **debiti di finanziamento**.

Valori di rettifica:

- fondo ammortamento;
- fondo TFR;
- fondo di svalutazione crediti/fondo di rischio.

Fondo di ammortamento: se consideriamo un trattore o un fabbricato (ossia fattori a logorio parziale) si osserva che sono fattori che durante un ciclo produttivo se ne consuma solo una parte, questo consumo è legato all'intensità dell'attività. Per capire il consumo subito dal fattore durante il ciclo produttivo si utilizza la **quota di reintegrazione** o **quota di ammortamento** → ossia la quantità di valore del prodotto che si è consumata in un certo periodo e che ogni anno si deve conservare per sostenere una spesa futura come, ad esempio, la sostituzione di un fattore fisso.

Analiticamente: $\frac{\text{valore iniziale} - \text{valore finale}}{\text{durata}}$ è la quota di ammortamento (o anche quota di reintegrazione).

OSSERVAZIONE: il fondo di ammortamento NON è un debito.

Fondo TFR: il lavoratore ha diritto ad un TFR che consiste in una somma di danaro.

Fondo di svalutazione crediti/fondo di rischio: i fondi di svalutazione crediti sono l'ammontare dei crediti che l'impresa ritiene di NON riuscire a riscuotere e di conseguenza crea un fondo per attutire questi rischi.

Margini.

MARGINE DI TESORERIA → *disponibilità liquide – passività correnti*

MARGINE DI DISPONIBILITÀ → *disponibilità – passività correnti*

MARGINE DI STRUTTURA → *immobilizzazione – capitale netto*

→ per quanto concerne il margine di strutture → se il risultato è positivo → significa che le immobilizzazioni sono maggiori del capitale netto → ciò indica che il capitale netto non finanzia tutte le immobilizzazioni, ma solo una parte → **viceversa nel caso in cui il risultato è negativo.**

Il bilancio va guardato secondo due prospettive:

- la prospettiva dei fondi: che riguarda le consistenze di fine anno.
- la prospettiva dei flussi: che riguarda le componenti positive negative del reddito.

Il BILANCIO è formato da nota integrativa, conto economico, stato patrimoniale e rendiconto finanziario.

CAPITOLO 10 A: IL REDDITO DI ESERCIZIO

Il risultato di esercizio (perdita o utile) → deriva dalla differenza tra i valori del capitale netto rilevato alla fine ed all'inizio dell'esercizio amministrativo.

Costi → ammontare del capitale monetario investito per l'acquisizione dei fattori produttivi.

Ricavi → ammontare del capitale monetario recuperato attraverso la cessione dei prodotti.

Una grandezza fondamentale è la **PRODUZIONE LORDA VENDIBILE (PLV)** → ossia l'insieme dei valori dei beni e servizi venduti, o destinati alla remunerazione dei fattori o conservati sotto forma di scorte (si escludono i beni e i servizi reimpiegati nei processi produttivi aziendali).

Conto economico → Il risultato di esercizio è determinato attraverso il confronto tra componenti positive e negative del reddito.

Gestione → Nelle aziende di produzione la gestione è l'insieme delle attività direttamente rivolte alla produzione. Vi sono quattro diversi momenti gestionali

1. **GESTIONE CARATTERISTICA:** è l'insieme delle operazioni di gestione che identificano la funzione economico-tecnica tipica di ciascuna azienda. Nel caso dell'impresa agraria per gestione caratteristica si intendono tutte quelle operazioni che vengono messe in atto

dall'imprenditore, ad esempio: l'acquisto di materie prime, di macchine, di impianti ecc., le decisioni che riguardano la trasformazione tecnica ossia la semina, la coltivazione ecc. e la vendita dei prodotti, i pagamenti ecc.

2. **GESTIONE FINANZIARIA:** la gestione finanziaria comprende fatti e decisioni relativi all'acquisizione e all'allocazione dei mezzi finanziari.
3. **GESTIONE EXTRA-CARATTERISTICA:** la gestione extra-caratteristica comprende fatti che non rientrano nella gestione caratteristica, ma che impegnano risorse dell'azienda. Ad esempio un imprenditore possiede una stalla che non utilizza, l'affitta ad un agricoltore e in cambio riceve un canone, quel ricavo fa parte della gestione extra-caratteristica perché non è un ricavo ottenuto da attività svolte dall'impresa ma che riscuote da soggetti esterni.
4. **GESTIONE STRAORDINARIA:** la gestione straordinaria comprende fatti che non ricorrono con sistematicità e che non hanno relazioni con gli effetti sui risultati d'impresa dell'anno. Ad esempio il risarcimento del danno non può essere considerato un ricavo dell'anno perché non è legato ad avvenimenti accaduti nell'anno di riferimento ma in anni precedenti.

CAPITOLO 10 B: PIANI DI AMMORTAMENTO DI MUTUI

CAPITOLO 11: EQUILIBRIO REDDITUALE E MONETARIO

Principio di economicità → È la capacità dell'azienda di perdurare massimizzando l'utilità delle risorse impiegate e dipende congiuntamente dalle *performance* aziendali e dal rispetto delle condizioni di equilibrio che consentono il funzionamento delle aziende.

Equilibrio reddituale: L'equilibrio reddituale è l'equilibrio tra componenti positive e negative del reddito.

In quest'ottica il fine dell'impresa è esprimere la sua attitudine a remunerare ai prezzi di mercato tutti i fattori della produzione. L'economicità infatti richiede che l'equilibrio sia conseguito in condizioni di efficienza.

Equilibrio monetario: L'equilibrio monetario è l'equilibrio tra entrate e uscite dei mezzi monetari. Le imprese devono essere in grado di far fronte alle uscite attraverso le entrate, cioè devono disporre di mezzi monetari per far fronte ai pagamenti.

CAPITOLO 12: SISTEMA AGROINDUSTRIALE E SISTEMA AGROALIMENTARE

Sistema agroalimentare (1° definizione) → La somma totale di tutte le operazioni che riguardano la trasformazione manifatturiera e la distribuzione di prodotti dell'impresa agraria, nonché lo stoccaggio, la trasformazione e la distribuzione di merci agricole con essi realizzate.

Il concetto di sistema agroalimentare venne introdotto negli anni 50 da studiosi statunitensi, ma si consolidò nella metà degli anni 80 ad opera di studiosi francesi ed italiani che rielaborarono tale concetto. La rielaborazione consiste nel riconoscere nelle attività svolte, oltre che l'attività di offerta e di consumo, ulteriori componenti socio-economiche. Queste altre componenti sono accomunate da una funzione comune che è la FUNZIONE ALIMENTARE.

Funzione alimentare → È assicurata da numerose unità di produzione e di distribuzione (che costituiscono il campo dell'economia agroalimentare) e viene svolta secondo una complessità che è segnata:

- dalla numerosità degli attori;
- dalla numerosità delle funzioni e delle sottofunzioni;
- alla scala globale della produzione.

La numerosità degli attori è dovuta al fatto che le fasi produttive si sono divise (ma non solo) e, soprattutto, dal fatto che la popolazione è cresciuta contribuendo ad un incremento del consumo → ciò ha portato ad un aumento degli attori coinvolti.

Sistema agroalimentare (2° definizione) → È l'insieme delle fasi che vanno dalla coltivazione alla consumazione e alle connessioni che esistono tra loro.

I prodotti alimentari che arrivano al consumatore subiscono diverse fasi che ne accrescono la sua utilità.

Esempio → la pasta viene venduta come prodotto finito attraverso il mercato al consumatore ma il grano per diventare pasta ha subito diverse fasi che ne ha accresciuto l'utilità.

Il sistema agroalimentare ha attraversato fasi importanti di industrializzazione, di complessità con conseguente crescita di attori e funzioni, di urbanizzazione, di divisione tecnica e spaziale del lavoro, altre due caratteristiche importanti per il sistema agroalimentare sono l'internazionalizzazione chiamata anche globalizzazione cioè beni e prodotti finiti o materie prime che si muovono attraverso il mercato globale e la dipendenza economica e tecnologica dell'agricoltura.

Divisione del lavoro → Il prodotto agricolo è un prodotto che deve essere necessariamente trasformato, la trasformazione può essere di diversi tipi: fisica, spaziale, temporale, ..., per poi essere consumato.

"Divisione del lavoro" vuol dire che ci deve essere una specializzazione nel settore agricolo, nel settore della trasformazione e nel settore della commercializzazione, ed è il modo in cui connettono questi sistemi che definiscono il sistema agroalimentare.

Relativamente al sistema agroalimentare, importante è analizzare i sottoinsiemi funzionali che lo compongono.

- 1) **Agricoltura e allevamento**: sono attività che forniscono la base necessaria alla produzione degli alimenti. In parte gli alimenti sono destinati all'autoconsumo e, in altra parte destinati a vendite dirette o a mercati locali.
- 2) **Industria agroalimentare**: esistono industrie alimentari di 1° trasformazione che hanno la funzione di raccolta dei prodotti agricoli e di commercializzazione (o al consumo finale o ad altre industrie di trasformazione). Nel caso in cui la funzione di commercializzazione fosse rivolta ad ulteriori industrie di trasformazione: si parlerà di industrie di 2° e 3° trasformazione che producono alimenti-servizio e sono staccate dalla produzione agricola per avvicinarsi ai consumatori.
- 3) **Consumatore**: il consumatore può acquisire gli alimenti da **tre fonti** principali: dall'**agricoltura** per i prodotti freschi; dalle **industrie alimentari** soprattutto se desidera prodotti più o meno elaborati; e un'altra possibilità è essere l'acquisto di prodotti già pronti per il consumo direttamente dalla **ristorazione**.

- 4) **La funzione commerciale**: è l'insieme delle attività che permettono il passaggio dei prodotti agroalimentari dalla fase di produzione fino alla tavola del consumatore. In questa funzione commerciale distinguiamo operazioni materiali e operazioni commerciali.

Operazioni materiali → Sono manipolazioni che permettono di avere il prodotto disponibile al momento opportuno, a un prezzo conveniente e nella forma desiderata. Si distinguono quattro diversi tipo di operazioni materiali:

- **operazioni di precommercializzazione**: che precedono la vendita;
- **operazioni di stoccaggio**: hanno il compito di rendere regolare la produzione stagionale e di regolare il mercato controllando l'offerta;
- **operazione di trasporto**: hanno la funzione di portare il prodotto alimentare alla sua destinazione finale nelle migliori condizioni di conservazione e al minor costo;
- **operazioni di commercializzazione**: raggruppano i metodi e i mezzi che partecipano alla presentazione del prodotto finale, soddisfacendo il desiderio del consumatore.

Operazioni commerciali → Non sono legate direttamente al prodotto ma, bensì, al suo trasferimento. Sono operazioni che riguardano lo svolgimento e la preparazione dello scambio cioè della vendita dei prodotti.

Queste operazioni comprendono: stesura del contratto di vendita, attività di promozione e di pubblicità, servizio di assistenza alla clientela, gestione e organizzazione materiale dei mercati, ...

Rientrano in queste operazioni commerciali: i mercati all'ingrosso; i mercati al dettaglio; i mercati di produzione e i mercati di consumo.

- 5) **Industrie e servizi collegati**: forniscono i consumi intermedi e i beni strumentali al settore agroalimentare necessari al suo funzionamento
- 6) **Import ed export**: sono tutte operazioni sotto forma di importazione e di esportazione di prodotti grezzi parzialmente o completamente trasformati.

Il sistema agroalimentare è composto da sistemi di attività organizzate, identificabili in termini di:

- stadi;
- relazioni;
- prodotti/servizi.

Catena del valore (value chain) → Insieme completo delle attività richieste per trasferire un prodotto o un servizio dalla ideazione, attraverso varie fasi di produzione, al consumo finale.

In ciascuno stadio possiamo quantificare il valore che viene dato ad un bene. Nella catena del valore sono rilevanti i collegamenti orizzontali e verticali. I collegamenti orizzontali sono collegamenti interni a ciascuno stadio mentre i collegamenti verticali sono collegamenti tra due stadi.

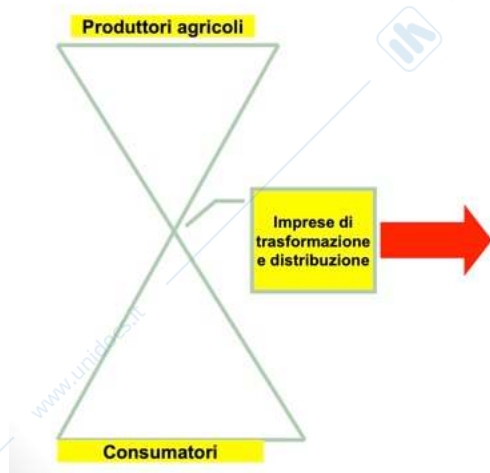
Global Value Chain (economista Gereffi, 1996) → Consiste nella creazione del valore nel sistema agroalimentare che avviene, anziché su scala nazionale, su scala globale. Questo perché il coordinamento tra i diversi agenti è di carattere globale.

Filiera → Insieme degli agenti e delle operazioni che concorrono alla formazione di un prodotto e al suo trasferimento all'utilizzatore finale.

Le fasi da attraversare nella filiera sono: identificazione e descrizione.

Modello a clessidra → Si intende il modo in cui si rapportano tra loro:

- produttori agricoli;
- imprese di trasformazione e di distribuzione;
- consumatori.



Il modello a clessidra si basa sulla diversa numerosità dei soggetti. Si hanno numerose imprese agricole, poche imprese di trasformazione e distribuzione e numerosi consumatori. Infatti per questo si parla di modello a clessidra.

La differenza di numerosità viene letta come possibilità di esercitare un potere contrattuale che è legato alla struttura di mercato.

Rapporto imprese di trasformazione e distribuzione-produttori agricoli: si tratta di una struttura di mercato di tipo oligopsolita → pochi acquirenti e numerosi venditori.

Rapporto imprese di trasformazione e distribuzione-consumatori: si tratta di una struttura di mercato di tipo oligopolista → pochi venditori e numerosi acquirenti.

CAPITOLO 13: SISTEMA AGROINDUSTRIALE E AGROALIMENTARE

Nel corso degli ultimi decenni si è assistito ad una trasformazione del sistema di produzione, ovvero ad una industrializzazione di quest'ultimo, e ad una conseguente crescita della produttività → e – in virtù di ciò – degli impatti ambientali.

La sostenibilità è la capacità di svolgere in modo costante le funzioni del sistema agroalimentare. Ne esistono diversi tipi:

- **sostenibilità ambientale** – capacità di un sistema di svolgere le sue funzioni rispettando l'ambiente;
- **sostenibilità economica** – capacità di un sistema di avere un equilibrio tra componente positiva e negativa del reddito di ciascun attore coinvolto nell'attività del sistema economico.

Lo sviluppo economico ha determinato una diminuzione del peso dell'agricoltura. Ha causato:

- diminuzione del numero di lavoratori agricoli rispetto alla percentuale della popolazione attiva totale;
- riduzione del contributo dell'agricoltura al PIL;
- riduzione dell'ammontare delle spese alimentari rispetto alla spesa totale delle famiglie;
- riduzione del peso dell'agricoltura nel valore finale dei prodotti alimentari.

Legge di Engel (esprime quanto è stato detto in merito allo sviluppo economico) → Man mano che il reddito individuale cresce, le spese destinate alle diverse voci di bilancio cambiano in percentuale; quelle destinate ai bisogni essenziali (p.e. alimentazione) diminuiscono, mentre aumenteranno le spese riguardanti gli articoli di lusso e di semi-lusso.

Come si colloca l'impresa agroalimentare nel SAA? Le imprese agroalimentari sono costrette ad assicurare la loro crescita su dei mercati il più delle volte saturi o in debole progressione.

Gli imprenditori operano in condizioni di forte incertezza di fronte alla quale sono indotti ad elaborare continuamente nuove strategie.

Alcune imprese agroalimentare sviluppandosi hanno raggiunto una dimensione e una complessità tale per cui le decisioni sono presi ai diversi livelli di un complesso sistema organizzativo diviso in componenti funzionali specializzate.

Giunti a questo punto, si può procedere con l'analizzare le **strategie di espansione dell'impresa agroindustriale**.

Il sistema di produzione agroindustriale è caratterizzato dai processi d'*industrializzazione* e di *capitalizzazione*. I complessi agroindustriali:

- adottano tecniche di produzione e di distribuzione di massa;
- integrano processi di fabbricazione automatizzati;
- adottano i metodi di produzione e gestione sperimentati nei settori moderni dell'economia.

I **processi strategici** utilizzano un **modello a tre dimensioni** che ci permettono di capire le logiche strategiche e i risultati che le imprese conseguono. Le dimensioni sono:

- strategie di crescita → che vanno verso la concentrazione;
- strategie di diversificazione;
- strategie di localizzazione.

È come se l'impresa si trovasse in uno spazio tridimensionale e la sua strategia avesse tre dimensioni:

- legata al grado di specializzazione e diversificazione di ciò che l'impresa produce;
- legata alla localizzazione geografica (regionale, nazionale, internazionale);
- legata alla modalità di crescita cioè come cresce l'impresa interna o esterna.

STRATEGIE DI CRESCITA

Lo strumento di crescita di un'impresa è l'investimento, crescendo l'impresa occupa più spazio e aumenta la sua capacità produttiva e di generare profitto. La crescita è considerata un dato positivo. La crescita di un'impresa può essere interna o esterna:

- **crescita interna:** è una crescita finanziata dai profitti e da capitali esterni ed è tipica di PMI;
- **crescita esterna:** è una crescita conseguente alla ripartizione delle unità esistenti e alla concentrazione del potere.

Alla crescita si accompagna un fenomeno economico molto importante, con essa si assiste ad un aumento della disponibilità dei fattori produttivi, quindi l'impresa crescendo tende ad aumentare la produttività di questi fattori, e fa ciò per ragioni diverse:

- per migliorare l'utilizzo dei fattori,
- per migliorare la specializzazione,
- per migliorare la divisione del lavoro,
- per una migliore capacità di integrare innovazioni.

Un'economia che può essere messa in atto quando si parla di strategie di crescita è l'**economia di scala**.

Economia di scala → Al crescere della produttività si assiste ad una riduzione di costi di produzione. Queste economie si possono realizzare al livello della produzione, all'interno di un gruppo di stabilimento e – anche – a livello d'impresa.

La crescita comporta una **concentrazione** → che è considerata come un dato negativo. È stata oggetto di studio per mettere in evidenza le condizioni in cui versavano i diversi settori.

Le concentrazioni possono essere:

- **orizzontale** – si fa riferimento alla strategia di integrazione orizzontale;
 - **verticale** – si fa riferimento alla strategia di integrazione verticale;
 - **tecnica** – riguarda una unità o un gruppo di unità;
 - **istituzionale** – riguarda il raggruppamento di imprese.
- La concentrazione può essere misurata attraverso la **quota di mercato** → maggiore sarà la quota di mercato, maggiore sarà il potere di mercato dell'impresa.

La concentrazione si misura attraverso indici basati sulla quota di mercato:

- indice **C4** → misura le quote di mercato delle prime quattro imprese;
- indice **C8** misura le quote di mercato delle prime otto imprese;
- indice di **Herfindhal** → è pari alla somma del quadrato delle quote di mercato di tutte le imprese operanti in un settore industriale o di mercato. Oscilla tra 0 ed 1 → quando si avvicina a 0 indica una concentrazione minima del potere di mercato, viceversa quando si avvicina all'unità.

STRATEGIE DI DIVERSIFICAZIONE

La diversificazione è un aspetto che viene considerato nello studio del sistema, e può essere:

- **orizzontale** – crescita interna in settori prossimi;
- **verticale** – a monte o a valle, con o senza integrazione;
- **concentrica** – prodotti simili;
- **specializzazione** – aumento della quota di mercato attraverso la crescita interna o esterna.

STRATEGIE DI LOCALIZZAZIONE

Un altro aspetto che viene considerato nello studio del sistema è la sua localizzazione che può essere:

- **locale**;
- **nazionale**;
- **internazionale**.

CASO DI STUDIO: MELINDA

La struttura organizzativa del consorzio Melinda è una struttura che si è determinata nel tempo, attraverso una progressiva crescita, grazie all'unione di soggetti che prima erano separatamente gruppi di cooperative. Il gruppo Melinda utilizza tecnologie di coltivazione e varietà di mele coltivate fortemente omogenee. Inoltre, mette insieme le diverse risorse possedute dai membri del gruppo. In aggiunta, vi è una strategia comune per il marchio che ha sancito il successo del prodotto grazie all'attività di promozione.

CASO DI STUDIO: GRANAROLO

Anche in questo caso la struttura organizzativa si è determinata nel tempo, si sono uniti in forma cooperativa molteplici agricoltori localizzati in luoghi diversi.

Sistemi alimentari locali → Sono sistemi ove la produzione, la trasformazione, il commercio e il consumo si verificano in un'area geografica circoscritta (con raggio tra i 20 e i 100 km).

Si caratterizzano per una **connessione stretta tra produzione e consumo** e per **l'assenza di un criterio condiviso di identificazione**.

Filiera corta (short food chains) → Una filiera di approvvigionamento formata da un numero limitato di operatori economici che si impegnano a promuovere la cooperazione, lo sviluppo economico locale e stretti rapporti socio-territoriali tra produttori, trasformatori e consumatori.

Analisi sociologica →

- **ri-socializzazione del cibo;**
- **collocazione spaziale** – l'industrializzazione della funzione alimentare ha condotto all'aumento della distanza tra luogo di produzione e luogo di consumo;
- **giudizio di valore** – il consumatore tende ad essere un soggetto che esprime un giudizio di valore sia nell'analisi sociologica, sia nella ri-socializzazione del cibo, sia nella collocazione spaziale.

Tutti questi sistemi presentano un importante tratto legato all'informazione → secondo i sociologi in questi sistemi si fa molto per trasmettere informazioni → ciò lo si fa in molti modi ad esempio: informazioni di connessione tra consumo e produzione.

Tipi di filiera corta →

- **faccia a faccia** – il consumatore acquista il prodotto direttamente dal produttore (autenticità e fiducia);
- **prossimità spaziale** – i prodotti sono realizzati e immessi in commercio nella specifica regione di produzione e i consumatori sono resi consapevoli – nel punto vendita – della natura locale del prodotto;
- **estesa in senso spaziale** – l'informazione circa il luogo di produzione è trasmessa al consumatore (che può anche non conoscere la regione di produzione) attraverso *packaging*, pubblicità e così via.

Gruppi di acquisto solidale (è una forma di filiera corta molto popolare) → Insieme di consumatori/cittadini che si uniscono prevalentemente – in modo informale – per fornire cibo ai membri del gruppo.

La forma organizzativa è estremamente semplificata → si effettua una assemblea alla quale è devoluto il potere decisionale con a capo un manager che prende gli ordini per inviarli ai vari agricoltori che forniscono il gruppo.

Questi gruppi:

- hanno una dotazione di risorse modeste;
- hanno collegamenti con le società civili;
- sono forme innovative che hanno apportato cambiamenti nel sistema agroalimentare.

Community supported agriculture (CSA) (è un'altra forma di filiera corta molto diffusa) → Sono dei

partenariati basati sull'impegno reciproco di agricoltori e di una comunità di sostenitori che forniscono un contatto diretto tra produzione e consumo di cibo.

I sostenitori di solito coprono il *budget* annuale per l'acquisto della produzione stagionale; talvolta prestano la propria opera in azienda.

Gli agricoltori forniscono in cambio la loro migliore capacità e assicurano alimenti di stagioni e salubri.

Alla base di queste iniziative vi possono essere cinque forme di capitale che sostengono lo sviluppo di questi sistemi locali:

- **capitale umano** – i soggetti coinvolti creano opportunità a livello locale e sono capaci di incoraggiare la formazione e il trasferimento di competenze;
- **capitale finanziario** – è un supporto ai servizi locali, ritenzione di danaro entro l'economia locale;
- **capitale fisico** – sostegno ai negozi e ai mercati locali;
- **capitale sociale** – incremento dei contatti sociali, miglioramento della dieta e della salute attraverso l'accesso a cibi sani, migliore comprensione del legame tra cibo, ambiente e salute e un coinvolgimento accresciuto della comunità;
- **capitale naturale** – incoraggiamento degli agricoltori ad impiegare sistemi di produzione rispettosi dell'ambiente; miglioramento dei sistemi di produzione tradizionale; conservazione dell'aria, dell'acqua, del suolo e a ridurre sia gli inquinamenti sia gli sprechi.

Giunti a questo punto, si può procedere con l'analisi degli impatti sociali dei sistemi alimentari locali. In primo luogo c'è un **impatto sull'interazione e sulla connessione** tra diversi soggetti nella produzione del cibo ma c'è un impatto anche sulle **relazioni e sullo sviluppo della fiducia**.

Questi sistemi locali si alimentano di fiducia che deriva dalla condivisione dei valori. La fiducia è fondamentale ed è parallela alla crescita e allo sviluppo delle relazioni e serve anche ad estendere l'interesse allo sviluppo delle relazioni. Sia lo sviluppo della fiducia che lo sviluppo delle relazioni rappresentano i tratti distintivi della struttura organizzativa dei sistemi locali.

C'è anche un impatto sul **senso della comunità**, sull'**accrescimento della conoscenza**, delle **tecnologie di produzione**, della **qualità**, sul **cambiamento dei comportamenti d'acquisto e di produzione** e così via.

Questi **sistemi alimentari locali** inoltre hanno apportato dei **benefici economici sullo sviluppo rurale** in determinate aree. La crescita economica e sociale di aree rurali (che sono zone con bassa densità di popolazione), può determinare la **mobilizzazione di risorse** che prima non erano sfruttate **valorizzandole**. Inoltre può determinare degli **impatti positivi a livello delle imprese agricole**, determinando **prezzi equi**, **riduzione dei costi di transizione** e **reddito addizionale**.

Questi sistemi alimentari locali hanno avuto anche **impatti ambientali** positivi quali:

- riduzione dei trasporti, perché si opera su scala locale;
- riduzione dell'impronta di carbonio, cioè l'impatto negativo sull'ambiente;
- riduzione di utilizzo di pesticidi e di diserbanti;
- protezione della biodiversità.

Una sintesi di questo processo è stata data all'inizio degli anni 2000 ad opera di alcuni inglesi e descritta con l'idea della "**democrazia alimentare**".

Democrazia alimentare → Si ha quando la produzione alimentare viene realizzata in un sistema di produzione e di consumo che include al suo interno diversi beni **non solo privati**, ma anche pubblici (come la protezione dell'ambiente).

Si presta anche attenzione alla comunità perché circolano beni di carattere comune (p.e. il cibo o la popolazione di pesci in un lago che appartiene alla comunità in cui tutti possono pescare).

I beni comuni però sono soggetti a rivalità. Si vede dunque la nutrizione al centro di tre situazioni:

- Stato
- catena d'offerta
- comunità.

L'intera società è interessata a forme innovative di sistemi alimentari, non soltanto di tipo tecnologico, ma anche di tipo sociale, organizzativo e economico e così via.

La democrazia alimentare **ricerca il diritto al cibo adeguato a prezzi accessibili, rispettoso degli esseri umani e della loro cultura con la possibilità di integrare aspetti nutrizionali, salutistici e rispettosi dell'ambiente**.

CAPITOLO 14 A: LA VARIETÀ DELL'ORGANIZZAZIONE AGROINDUSTRIALE

A causa della specializzazione delle attività, il coordinamento è necessario in quanto i piani di produzione dei soggetti nei diversi stadi si devono allineare in modo da fare arrivare la materia prima in tempi utili per il suo utilizzo nella fase di trasformazione.

Coordinamento → Processo mediante il quale i piani (di produzione, di vendita) delle parti di una transazione si allineano: i prodotti giusti sono realizzati nei tempi attesi e disponibili nei luoghi opportuni.

Questo coordinamento deve essere **efficiente** → se è efficiente garantisce il flusso dei prodotti alimentari lungo la *value chain*. Inoltre, sempre il coordinamento, è volto a ridurre i costi di transazione.

Tutte le strutture di governo hanno una natura contrattuale → infatti assumono rilevanza i diritti (nello specifico due classi di diritti):

- **diritti di proprietà** – quelli che riguardano il soggetto che ha il potere di trasferire i diritti d'uso dei beni e di determinare le condizioni sotto le quali il trasferimento può avvenire;
- **diritti di decisione** – quelli che riguardano i modi secondo cui questi diritti possono essere esercitati e/o le procedure attraverso cui il decisore può operare.

Contratto → È una forma di coordinamento caratterizzato da obblighi e diritti reciproci da entrambe le parti.

Il contratto si connota:

- per la volontà di cooperazione;
- per il conflitto di interessi.

I contratti possono essere redatti in forma scritta o in forma verbale (che si fondano sulla fiducia).

Funzioni del contratto → (1) i prodotti giusti sono legati nei tempi attesi e disponibili nei luoghi opportuni; (2) la motivazione, ossia assicurare che le parti abbiano gli incentivi adeguati per prendere le decisioni coordinate; (3) garantire che il coordinamento e le motivazioni siano assicurate al minor costo possibile.

Le decisioni di un'impresa si dividono in base alla loro portata:

- **decisioni strategiche** → riguardano la produzione da ottenere e il mercato su cui collocare il prodotto;
- **decisioni tattiche** → riguardano il modo di organizzare le risorse;
- **decisioni operative** → riguardano lo svolgimento delle attività giornaliere.

Esistono diversi tipi di contratto:

- **CONTRATTO DI PRODUZIONE:** accordi in cui l'oggetto del contratto è la realizzazione, a carico di un produttore (p.e. l'impresa agricola), di un bene o servizio secondo le modalità definite con l'utilizzare dello stadio successivo (p.e. impresa di trasformazione);
- **CONTRATTO DI COMMERCIALIZZAZIONE:** accordi in cui l'oggetto è il trasferimento di un bene e servizio che da un agente (impresa agricola) ad un altro (impresa di trasformazione) lungo la *value chain*;
- **ORIENTATI AL PREZZO DI CESSIONE DEL PRODOTTO:** accordi che prevedono l'acquisto prima della raccolta e il trasferimento di alcune funzioni operative (p.e. modalità di consegna);
- **ORIENTATI AL PREZZO E ALLA PRODUZIONE DEL PRODOTTO:** accordi che associano all'acquisto del prodotto anche l'integrazione di alcune funzioni relative alla coltivazione del prodotto;
- **ORIENTATI AL PREZZO E ALLA COMMERCIALIZZAZIONE;**
- **ACCORDI DI QUASI-ORGANIZZAZIONE:** contratti con i quali l'impresa agricola e l'acquirente decidono di svolgere insieme un'attività produttiva, condividendone rischi e costi attraverso il trasferimento all'acquirente di decisioni strategiche soprattutto nell'area di mercato;
- **CONTRATTO SPOT MARKET:** finalizzato allo scambio immediato di beni o servizi al prezzo corrente; è un contratto in cui l'identità delle parti non è rilevante;
- **CONTRATTO RELAZIONALE o IMPLICITO:** accordo che implica la ripetizione della transazione con la medesima controparte; in questo caso l'identità delle parti è rilevante. Si tratta di

contratti che vengono rispettati, non per forza con il ricorso eventuale alla legge, ma per effetto della reputazione delle parti;

- **CONTRATTO RELAZIONALE CON PARTNER APPROVATO:** accordo in cui l'impresa è libera di scegliere il proprio partner commerciale, ma deve operare la scelta entro un insieme di partner qualificati (p.e. entro i produttori di una DOP oppure tra venditori con specifiche certificazioni);
- **CONTRATTO SCRITTO:** è un contratto che può essere fatto valere con la forza della legge e che integra diritti e obblighi di diversa durata;
- **CONTRATTI BASATI SU CAPITALE DI RISCHIO (private equity):** accordi in cui un'impresa detiene una quota di capitale dell'impresa partner, ma rimane legalmente indipendente da questa;
- **INTEGRAZIONE VERTICALE:** quando due o più stadi della *value chain* ricadono sotto la medesima proprietà e lo stesso management.

CAPITOLO 14 B: IL VALORE DEL CONTRATTO

La scelta di un contratto è una scelta inerente alla struttura di governo che serve a realizzare un coordinamento efficiente per minimizzare i costi. Il contratto è frutto di un negoziato tra più parti.

I contratti del grano duro → Il contesto dei contratti è definito da tre variabili generali:

- volatilità dei prezzi;
- domanda del grano duro italiano da parte dell'industria;
- qualità del prodotto dal punto di vista del contenuto proteico, ma anche il ridotto uso dei mezzi chimici.

Il contratto riguarda due parti: una tecnologica della produzione e una parte commerciale.

Nella parte tecnologica → il contratto va a toccare:

- la superficie coltivata;
- indicazioni della cultivar;
- assistenza tecnica e innovativa.

Nella parte commerciale → il contratto va a toccare:

- il prezzo;
- la modalità di pagamento;
- la modalità ed il tempo di consegna.

Codeste modalità (tecnologiche e commerciali) sono definite insieme dall'impresa acquirente e dall'impresa agricola.

Qualsiasi termine contrattuale conduce a dei costi dovuti da due ragioni:

- variazione uso delle risorse produttive per l'impresa agricola → che genera, a sua volta, la variazione dei costi (generalmente variabili, ma – in pochi casi – anche fissi);
- attributi di transazione (variazione dei costi di transazione) → il contratto conduce a delle transazioni da cui derivano dei costi.

A fronte di questi costi c'è una parte positiva del contratto → ossia il valore del prodotto → vale a dire il valore del grano che risulta essere stato venduto.

Definizione del problema di scelta dell'agricoltore → I termini contrattuali possono essere espressi attraverso un valore quantitativo, che – a sua volta – risulta essere associato ad un valore monetario. L'assistenza tecnica, invece, viene valutata come riduzione dei costi di produzione → seguendo questa logica l'agricoltore dà un valore lordo al suo contratto facendo la sommatoria dei valori monetari dei vari termini contrattuali.

Si dice valore lordo in quanto andrebbero sottratti, di seguito, i costi di ognuno di questi termini.

Sia R_{ijs} un indice del j^{th} **termine contrattuale** ($j = 1, 2, \dots, J$) incluso nel contratto s preso in esame dall' i^{th} agricoltore (potrebbe riguardare l'ammontare di input chimici, la durata del contratto, il livello del prezzo e così via)

Pertanto:

$$\text{valore lordo del contratto} = \sum_{j=1}^J \underbrace{\beta_j}_{\substack{\text{valore unitario} \\ \text{termine contrattuale}}} R_{ijs}$$

il valore netto del contratto, invece, è dato:

$$\text{valore lordo del contratto} - (\text{costi di transazione} + \text{costi di produzione})$$

I contratti nella produzione di broiler → È un contratto a lungo termine di produzione stipulato tra allevatore e trasformatore.

Perché – nella produzione di broiler – il contratto è importante? In *primis* per garantire la fornitura del prodotto, ma anche per consentire gli aggiustamenti tecnologici del processo produttivo. Questo è importante nella produzione di broiler poiché quest'ultima è soggetta a innovazioni tecnologiche. In ordine a ciò risulta importante l'analisi del processo di innovazione e adattamento → al momento di definire il contratto

t_1 = allevatore e trasformatore percepiscono la necessità di innovare il processo produttivo durante la vita del contratto, ma non conoscono né i tempi, né le modalità future;

t_2 = si esegue la fase produttiva come concordato in t_1 ;

t_3 = emerge la necessità dell'innovazione;

t_4 = la parte che ha il diritto di decidere l'innovazione esegue l'innovazione.

Preferenze contrattuali → L'allevatore cerca di negoziare l'implementazione del futuro processo di innovazione sulla base delle sue preferenze per **l'allocazione dei diritti di decisione sull'innovazione**.

CAPITOLO 15: LA VARIETÀ DELL'ORGANIZZAZIONE AGROINDUSTRIALE: ORGANIZZAZIONI DEI PRODUTTORI E IMPRESE COOPERATIVE

ORGANIZZAZIONI DEI PRODUTTORI

Organizzazione di produttori (OP) → Organizzazione composta da imprese agricole, anche in forma associata, che opera al fine di svolgere funzioni di raccolta, concentrazione e commercializzazione dei prodotti agricoli dei soci.

È una delle forme collettive mediante il quale la produzione agricola viene trasmessa lungo la filiera fino al consumatore finale.

Le organizzazioni di produttori, e le loro associazioni, possono svolgere un ruolo utile ai fini della concentrazione dell'offerta e del miglioramento della commercializzazione, della pianificazione e dell'adeguamento della produzione alla domanda, dell'ottimizzazione dei costi di produzione e della stabilizzazione dei prezzi alla produzione, dello svolgimento di ricerche, della promozione delle migliori pratiche e della fornitura di assistenza tecnica, della gestione dei sottoprodotti e degli strumenti di gestione del rischio a disposizione dei loro aderenti, contribuendo così al rafforzamento della posizione dei produttori nella filiera alimentare.

Inoltre, le OP contribuiscono:

- a programmare dal punto di vista quali-quantitativo l'offerta in funzione della domanda;
- concentrare l'offerta e commercializzare la produzione degli associati e non di definire solo le norme di commercializzazione di riferimento per gli associati;
- ridurre i costi e stabilizzare i prezzi della produzione;
- promuovere pratiche culturali e tecniche di produzione rispetto dell'ambiente e del benessere animale;
- assicurare la trasparenza e la regolarità dei rapporti economici con gli associati nella determinazione dei prezzi di vendita dei prodotti;
- adottare, per conto dei soci, processi di rintracciabilità;
- dimostrare di mettere effettivamente a disposizione dei soci i mezzi tecnici necessari per lo stoccaggio, il confezionamento, la preparazione, la commercializzazione del prodotto e garantire altresì una gestione commerciale, contabile e di bilancio adeguata alle finalità istituzionali.

Il sostegno pubblico è rivolto alle attività delle OP incluse in programmi operativi pluriennali di durata dai 3 ai 5 anni, finanziate attraverso un fondo di esercizio alimentato dai contributi dei soci o dall'OP stessa e dal contributo dell'UE (che è generalmente pari al 50%, ma che – in via straordinaria – può essere vuoi del 60% vuoi del 100%).

Le aree decisionali principali ove intervengono e operano le OP sono quattro:

- **innovazione;**
- **pianificazione;**
- **commercializzazione;**
- **gestione dell'informazione.**

Le OP hanno degli impegni nei confronti degli agricoltori per consentire loro di trarre un vantaggio economico. Devono:

- avere persone competenti e specializzate nell'attività commerciale;
- ridurre i passaggi commerciali;
- allargare i possibili mercati, valutando anche quelli esteri;
- ampliare la gamma dei prodotti disponibili;
- ottenere garanzie sui crediti e condizioni di pagamento più vantaggiose.

Le OP hanno anche dei vantaggi, quali:

- gestire direttamente le fasi di trasformazione del prodotto;
- programmare la produzione in funzione degli accordi commerciali;
- predisporre servizi di assistenza tecnico-economica;
- sviluppare tecnologie innovative;
- gestire sistemi di qualità e certificazione.

Le OP hanno anche dei vincoli, quali:

- non aderire ad altre OP per lo stesso prodotto;
- commercializzare attraverso l'OP almeno il 75% del prodotto di adesione;
- associarsi per almeno tre anni.

Per quanto concerne l'organizzazione del funzionamento delle OP, va precisato che esse devono:

- **individuare potenziali partners** – ossia identificare le imprese che, per caratteristiche strutturali e soggettive, possono ritenersi capaci di contribuire idoneamente alla comune strategia di valorizzazione;
- **individuare le risorse da investire e della strategia di investimento** – l'OP implica l'associazione delle risorse, ma vi può essere l'opportunità o la necessità di effettuare nuovi investimenti a servizi delle strategie di commercializzazione e valorizzazione con strutture di stoccaggio e di preparazione alla vendita comune o individuale;
- **scegliere la forma giuridica** – tale scelta ha implicazioni sul piano organizzativo e sulle regole di funzionamento;
- **analizzare e scegliere la forma del rapporto tra impresa agricola ed organizzazione** – tale scelta deve essere effettuata attraverso un'analisi comparata in termini di costi di transazione;
- **elaborare meccanismi di conduzione, di incentivazione e di arbitraggio.**

Nella realtà agroindustriale italiana si trovano **due grandi modelli delle OP**:

- 1) Localizzato prevalentemente nell'area Nord-orientale ed è rappresentato per lo più da imprese di grandi dimensioni, ben radicate nel territorio e che traggono vantaggio dalla cooperazione da cui hanno origine i caratteri e le funzioni.
Si tratta di OP che, nell'assumere una *market mission*, svolgono funzioni di programmazione della produzione, di concentrazione dell'offerta e di immissione nel mercato in forma coordinata della produzione dei soci.
Rientrano in tale categoria → i grandi consorzi cooperative del lattiero-caseario, dell'ortofrutta e del bieticolo-saccarifero.
- 2) Costituito da OP di piccole dimensioni, generalmente situate nelle regioni meridionali con una ridotta capacità operativa e una difficoltà nel porsi come interlocutori privilegiati sul mercato.
In molti casi si tratta di OP costituite allo scopo di trarre vantaggio dalla politica comunitaria, per cui diventa prevalente la funzione di collettore di finanziamenti pubblici e gestore delle misure comunitarie rispetto a quella di soggetto economico che opera sul mercato ed è in grado di intraprendere strategie competitive.
In questa categoria si possono collocare → le OP dei settori olivicolo, tabacchicolo e ortofrutticolo.

Organizzazioni interprofessionali (OIP) → È una forma organizzativa complessa che guarda tutti gli attori della filiera eccetto il consumo → cerca di coinvolgere agricoltori, distributori e trasformatori. Essendoci molti attori che operano lungo la filiera ne segue che
→ la disponibilità di cibo finale in termini di qualità e di quantità dipende dal coordinamento tra questi agenti.

Se il **coordinamento è efficiente** allora lo scambio ha luogo e il prodotto fluisce lungo la filiera giungendo allo stadio finale, ossia il consumo. Ma, **se vi sono intoppi (a causa di un coordinamento sbagliato)** arriva meno prodotto alla filiera → ciò porta svantaggi economici sia al consumatore che ai produttori.

A cosa è dovuta questa inefficienza? È dovuta alla presenza di costi di transazione elevati. **Per evitare ciò** intervengono le OIP attraverso la stipulazione di accordi interprofessionali.

Le OIP hanno il compito di:

- migliorare la conoscenza e la trasparenza del mercato → riuscendo, così, ad aumentare la qualità del prodotto;
- favorire il coordinamento → per migliorare il posizionamento di mercato;
- esplorare eventuali mercati di esportazione;
- disegnare contratti standard;
- sfruttare, completamente, il potenziale dei prodotti;
- intervenire nel campo dell'innovazione e della qualità;
- proteggere marchi;
- prevedere il potenziale di produzione in accordo ai corsi del mercato.

Inoltre, le OIP ambiscono:

- **sviluppo sostenibile** – attraverso la ricerca per la sostenibilità;
- **sicurezza alimentare** – attraverso un c.d. consumo responsabile;
- **economia circolare** – attraverso una adeguata gestione dei sottoprodotti e degli scarti → suggerendo, per esempio, nuove modalità di riutilizzazione degli scarti e degli sprechi. Ciò in quanto gli scarti si creano in ogni stadio della filiera → dunque, le OIP creano relazioni con altre imprese → al fine di riutilizzare gli scarti trasformandoli in prodotti utilizzabili → così operando si apportano benefici sociali e ambientali.

IMPRESA COOPERATIVA NELL'AGROINDUSTRIA

Caratteristiche di base:

- Lo scopo perseguito dai soci di una cooperativa risiede nella realizzazione di scambi a condizioni più vantaggiose rispetto a quelle che troverebbe autonomamente sul mercato.
- La caratteristica di questo rapporto evidenzia il modo di operare e la struttura dei diversi tipi di cooperative.

Tipologie:

- **cooperative di "utenza"** – i soci sono consumatori di beni acquistati dalla cooperativa o utenti di servizi erogati dalla stessa;
- **cooperative di "lavoro"** – i soci si aggregano per creare condizioni di lavoro migliori;
- **cooperative di "supporto"** – hanno lo scopo di collocare sul mercato beni e servizi conferiti dai soci.

cooperative di "consumo" – hanno lo scopo di assicurare la fornitura di beni a prezzi più convenienti di quelli correnti (sono tipicamente cooperative di utenze);

consorzi cooperativi – formati da cooperative per aumentare, aggregandosi, la capacità contrattuale e le economie di scala;

banche di credito cooperativo – i soci aggregandosi creano strutture che forniscono loro servizi finanziari e bancari a condizioni vantaggiosi.

Cooperative agricole:

- attività diretta di conduzione dei terreni;
- attività di commercializzazione e trasformazione di prodotti agricoli conferiti dai soci;
- sono cooperative di "supporto" quando i soci sono imprenditori agricoli e il rapporto con la cooperativa è basato sul conferimento dei prodotti;
- sono cooperative di "lavoro" quando trattano la conduzione del terreno (p.e. cooperative di braccianti).

Cooperative sociali → Hanno lo scopo di perseguire l'interesse e lo sviluppo della comunità nella promozione umana e dell'integrazione sociale dei cittadini.

Si distinguono due tipi:

- quelle che gestiscono servizi socio-sanitari ed educativi (tipo A);
- quelle che svolgono attività diverse finalizzate all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate (tipo B).

Cooperative di comunità → È un modello di *innovazione sociale* dove i cittadini sono produttori e fruitori di beni e servizi; è un modello che crea sinergia e coesione in una comunità (mettendo a sistema le attività di singoli cittadini, imprese, associazioni e istituzioni) **rispondendo così ad esigenze plurime di mutualità**.

Le cooperative di comunità valorizzano la **centralità del capitale umano** → ciò significa impostare modelli organizzativi e gestionali che favoriscano la partecipazione e il coinvolgimento.

Le cooperative di comunità contribuiscono allo sviluppo e al rafforzamento delle comunità locali → sviluppando attività economiche finalizzate alla produzione di beni e servizi dalla e per la comunità → valorizzando beni comuni, tradizioni culturali, risorse territoriali in un processo di rafforzamento della coesione e di capacitazione dei membri della comunità.

Occorre operare una distinzione tra:

- **impresa individuale** – ove l'imprenditore è una unica persona;
- **impresa collettiva (c.d. società)** – ove vi è l'associazione di più soggetti.
→ secondo il codice civile: due o più persone conferiscono beni o servizi con lo scopo di esercitare in comune un'attività economica e dividersi gli utili.
Le imprese così costituite perseguono un fine lucrativo (ossia un utile derivante dall'attività economica). Le società non vanno confuse con le associazioni.

Le società si distinguono in:

- **di capitale** – caratterizzate da autonomia patrimoniale perfetta;
- **di persone** – caratterizzate da autonomia patrimoniale imperfetta.

Principi della cooperazione:

- **principio mutualistico** → le imprese cooperative hanno uno scopo mutualistico, cioè l'intento di fornire ai soci dei servizi delle occasioni di lavoro a condizioni più vantaggiose di quelle che troverebbero autonomamente sul mercato;
- **principio della porta aperta** → tutti coloro che vogliono aderire ad una cooperativa possono aderirvi previa disponibilità dei requisiti;
- **principio di democrazia** → ogni socio ha diritto di partecipare al governo e al controllo dell'attività della cooperativa (una testa=un voto);

- **principio di limitazione dell'interesse sul capitale sociale e sulla destinazione degli utili** → si basa sul presupposto che i soci cooperatori aderiscono ad una cooperativa per ottenere un beneficio mutualistico. Pertanto in caso di formazione di patrimonio netto, questo deve essere devoluto a scopi di pubblica utilità.

In base ai principi, possiamo fornire la seguente definizione di impresa cooperativa.

Impresa cooperativa → È un tipo di società a capitale variabile, aperta cioè alla partecipazione di soci della stessa categoria in funzione della quale la società è stata costituita. Si tratta di enti che non perseguono il fine lucrativo.

L'impresa cooperativa tende ad avere una forma di impresa autogestita dai soci/lavoratori.

Differenza tra impresa capitalista e cooperativa → Nell'impresa capitalistica il lavoro è subordinato all'autorità del capitalista e (l'impresa) ha rapporti con il mercato puntando alla massimizzazione del profitto; anche nell'impresa cooperativa vi sono rapporti con il mercato che (però) puntano, anziché alla massimizzazione del profitto, alla massimizzazione dei vantaggi dei soci.

L'impresa capitalistica è basata sulla concentrazione delle risorse e sulla centralizzazione delle decisioni in mano ad una o poche persone che gestiscono la maggioranza del capitale; invece l'impresa cooperativa ha risorse meno concentrate e diritti di decisione distribuiti a tutti quindi sono meno centralizzati → questa è un'impresa democratica appartenente ai soci.

Inefficienza delle imprese cooperative:

- *free-riding* → nella produzione di squadra, la produttività individuale non può essere misurata, dunque è possibile che il singolo agente non contribuisca in modo adeguato allo scopo collettivo;
- *orizzonte* → il patrimonio è devoluto a scopi di pubblica utilità → dunque non vi sono incentivi a investire;
- *portafoglio* → dati i vincoli sul capitale di rischio vi è difficoltà ad accedere a fonti finanziarie.

Questi tre elementi sono elementi di inefficienza.

Fiducia → Le imprese cooperative hanno nella fiducia una vera e propria fonte di vantaggio competitivo. Esistono due tipi di fiducia:

- **fiducia interpersonale** – misura in cui un individuo è propenso ad agire seguendo le decisioni e la volontà di un altro individuo (semplicemente perché si fida di quest'ultimo);
- **fiducia impersonale** – aspettative di un comportamento onesto, regolare e cooperativo basato su norme e valori condivisi nell'ambito di una comunità → ciò porta ad una riduzione costi di transazione

In ordine alle imprese cooperative meritano attenzione i caratteri definiti dalle norme giuridiche:

- mutualità;
- indicazione del numero minimo dei soci per la costituzione della società cooperativa (9 soci oppure 3 se s.r.l.);
- variabilità dei soci (il numero dei soci può cambiare senza modificare lo statuto);
- limite di partecipazione alle quote o azioni della cooperativa;
- variabilità del capitale;
- unicità del voto.

Figure di socio:

- **socio cooperatore** – attua con la cooperativa il c.d. scambio mutualistico;
- **socio finanziatore** – partecipa alla cooperativa apportando capitali solo al fine di ottenere un vantaggio economico, attraverso strumenti di capitale di rischio emessi dalla cooperativa (strumenti finanziari partecipativi) o titoli di debito, o strumenti finanziari non partecipativi;
- **socio sovventore** – introdotto con l'art. 4 l. n. 59/1992 → possono alimentare fondi per lo sviluppo tecnologico o per la ristrutturazione o il potenziamento aziendale;
- **azioni di partecipazione cooperativa** – introdotto con l'art. 5. L. n. 59/1992 → sono investitori che non prendono parte allo scambio mutualistico e godono di alcuni privilegi di natura patrimoniale e alcuni diritti amministrativi. Nello specifico, ai possessori delle azioni di partecipazione cooperativa spetta una remunerazione maggiorata di 2 punti rispetto a quella delle quote o delle azioni dei soci cooperatori.

CAPITOLO 16: LA REGOLAZIONE DEL SETTORE: INTRODUZIONE

Politica economica → È lo studio e la realizzazione dell'intervento pubblico per modificare il funzionamento del mercato.

La politica economica intende ottenere obiettivi meritevoli per la società che non sono raggiungibili attraverso il mercato.

Esistono delle visioni alternative su come questo intervento debba aver luogo:

- **visione critica** → l'intervento limita le libertà individuali;
- **visione dei sostenitori** → l'intervento accresce le libertà individuali e garantisce i diritti fondamentali;
- **visione liberale** → l'intervento deve essere quasi escluso in quanto limita le libertà individuali → tale pensiero liberale è centrato sulla libertà individuale.

L'intervento dello Stato viene posto in essere per:

- correzione dei fallimenti del mercato;
- stabilizzazione dei sistemi capitalistici;
- redistribuzione del reddito;
- conseguimento di obiettivi sociali di natura etica.

Esternalità → È un effetto diretto su un terzo agente di un'attività di consumo di produzione. Può essere:

- **positiva** – si verifica quando un'attività di produzione o consumo genera un effetto positivo su altri attori economici senza che questi debbano pagare per i benefici ricevuti;

- **negativa** – si verifica quando un'attività di produzione o consumo genera un effetto negativo su altri attori economici senza che questi debbano essere risarciti per i danni.

Correzioni delle esternalità → Vi sono i seguenti mezzi:

- **tassazione** – tassando i prodotti di una esternalità negativa gli agenti economici sceglieranno il livello adeguato di produzione;
- **sussidi** – per le esternalità positive;
- **regolamentazione e controllo** – interventi nel tipo *command and control* → offerta di beni pubblici da parte e interviene direttamente imponendo degli standard.

Nel settore agroalimentare ci sono diversi ambiti di intervento:

- **politica agraria** – interventi per il settore agricolo;
- **politica alimentare** – interventi che riguardano il *food safety* (sicurezza alimentare da un punto di vista igienico-sanitario) e il *food security* (sicurezza alimentare da un punto di vista economico-sociale);
- **politica industriale.**

POLITICA AGRARIA

La politica agraria analizza e studia i provvedimenti per il sostegno al settore agrario, destinati a sostenere la domanda e/o il prezzo dei beni agricoli e dei prodotti agroalimentari.

L'UE ha cercato di promuovere lo sviluppo agricolo in Europa attraverso interventi in ambiti diversi:

- politiche strutturali;
- politiche per il sostegno dei redditi;
- politiche dei mercati.

Politiche strutturali e delle risorse → Hanno l'obiettivo di conservare le risorse naturali interessate dall'attività agricola e di migliorare la dotazione e la produttività del capitale. Le politiche strutturali intervengono:

- miglioramento delle strutture agricole;
- conservazione dei suoli;
- miglioramento del capitale tecnico (innovazione);
- miglioramento del capitale umano.

POLITICHE PER IL SOSTEGNO DEI REDDITI

Obiettivo → mantenere il livello del reddito degli occupati in agricoltura a livelli comparabili con quello degli altri settori.

Esistono strumenti diretti e indiretti per il sostegno dei redditi:

- **strumenti diretti** → trasferimenti monetari diretti agli occupati a basso reddito; sussidi per la disoccupazione (stagionale); finanziamento previdenza;
- **strumenti indiretti** → agevolazioni fiscali; contributi per la copertura dei costi di produzione.

POLITICHE DI MERCATO

Le politiche di mercato sono interventi su:

- offerta e domanda;

- distribuzione;
- concorrenza;
- gestione del rischio;
- protezione del mercato interno.

Interventi sull'offerta → L'intervento di maggiore durata ed efficacia elaborato dall'UE è il **sostegno dei prezzi** che ha come obiettivo quello di mantenere un livello di offerta minima (offerta corrispondente al livello del prezzo minimo garantito) con una possibile conseguenza: l'aumento della capacità produttiva.

L'UE ha effettuato anche **interventi di stabilizzazione** per correggere la variabilità dei prezzi e i ritardi di aggiustamento dei prezzi.

Esistono diverse tipologie di prezzo:

- **prezzo indicativo o obiettivo:** è un prezzo che se si verificasse nel mercato consentirebbe agli agricoltori di realizzare un adeguato guadagno, cioè è il prezzo di equilibrio a cui dovrebbe tendere il mercato. Questo prezzo obiettivo viene determinato sulla base della conoscenza dei costi di produzione dell'impresa;
- **prezzo d'intervento o prezzo minimo garantito:** è un prezzo che gli organismi di intervento pagano se, per eccesso di offerta interna, il prezzo scende sotto ad un certo livello;
- **prezzo soglia:** è il livello di prezzo che rappresenta il prezzo minimo di entrata per le importazioni, al di sotto di questo prezzo scatta un *prelievo* variabile sulle importazioni, tale da riportare il prezzo di entrata al prezzo soglia;
- **restituzioni alle esportazioni:** sono sussidi concessi a chi effettua le esportazioni di prodotti eccessivi → ed è pari alla differenza tra il prezzo d'intervento e il prezzo internazionale.

Interventi sulla distribuzione → L'UE ha cercato di effettuare interventi sulla distribuzione con l'obiettivo di:

- facilitare l'accesso dei produttori agricoli al mercato;
- migliorare l'efficienza delle attività di distribuzione;
- garantire l'equità nei rapporti commerciali tra agricoltura e settore distributivo.

Ci sono stati anche interventi sulla promozione dell'associazionismo e su investimenti in infrastrutture. Associazionismo significa unire le forze e conseguire la negoziazione attraverso diverse forme quali:

- associazioni dei produttori;
- cooperative di vendita e di trasformazione;
- organizzazioni dei produttori.

Le organizzazioni dei produttori e le cooperative di vendita e di trasformazione consentono di svolgere diverse funzioni che possono garantire agli agricoltori un posizionamento adeguato rispetto ai processi di mercato → ossia programmare la produzione, gestire le crisi, ridurre i costi di produzione, stabilizzare i prezzi, promuovere le innovazioni, favorire la trasparenza e favorire l'accesso al mercato → cioè tutto ciò che è vantaggioso per l'agricoltore.

CAPITOLO 17: LA REGOLAZIONE DEL SETTORE

Politica Agraria Comunitaria (PAC) → I presupposti su cui si basa la PAC sono:

- **unicità del mercato** – il prodotto agricolo può circolare liberamente nell'UE;
- **preferenza comunitaria** – aumento degli scambi tra Paesi membri;
- **solidarietà finanziaria** – i finanziamenti della politica agricola non considerano i contributi dei singoli Stati e quelli che ne beneficiano.

I vantaggi della PAC sono:

- stimolo alla produzione ed alla produttività;
- aumento del grado di auto-provvigionamento della comunità;
- sostegno al reddito degli agricoltori;
- semplicità amministrativa;
- costo di bilancio pagato dai consumatori.

Gli svantaggi della PAC sono:

- sostenere tutti gli agricoltori senza discrezionale i comportamenti dei singoli;
- inefficienza ed eccedenza generate dalla PAC;
- tende a favorire le grandi imprese;
- la politica dei prezzi grava sui consumatori più poveri.

Premessa. La politica dei mercati fornisce un livello di prezzo unico per tutte le imprese operanti → quindi rischia di trattare meglio chi è efficiente e peggio chi è meno efficiente. Le politiche di struttura, invece, cercano di recuperare i gruppi di imprese meno efficienti non perché non applicano una data tecnologia ma, bensì, perché hanno vincoli di struttura.

Si definisce **struttura di un'impresa agricola** i rapporti fra i fattori fissi dell'impresa.

La politica di struttura cerca di migliorare, attraverso l'intervento dell'UE, l'efficienza delle strutture agricole e quindi dei fattori fissi, di migliorare il reddito, la qualità e di ridurre i costi di transazione.

Inoltre, la politica di struttura ha consentito a molte imprese di modificare la propria fisionomia → cioè c'è stato un generale miglioramento delle strutture agrarie con investimenti da parte dell'UE.

Negli anni la società europea ha subito un'evoluzione → via via si è accentuata l'attenzione per il mondo rurale. Un territorio per essere definito rurale deve avere meno di 100 abitanti per km² (ossia sono aree poco popolate). Ci sono tre punti importanti per lo sviluppo territoriale che sono stati tradotti in metodi di intervento per promuovere l'economia locale; ossia:

- **territorio** → ossia una formazione sociale ed economica;
- **approccio decentrato allo sviluppo;**
- **piani di sviluppo rurale.**

Una nuova riforma della PAC: Agenda 2000. L'Agenda 200 è un documento politico dell'UE inteso a disegnare le politiche per il periodo 2000-2006. I temi di questa riforma sono i seguenti:

- facilitare l'allargamento a Est dell'UE;
- riformare i fondi per le politiche strutturali;
- intervenire sulla PAC.

Riforma Fischler (Reg. CE 1728/2003) → Punta:

- migliorare la competitività dell'agricoltura europea;

- riorientare la produzione al mercato;
- promuovere un'agricoltura sostenibile e socialmente accettabile;
- rafforzare lo sviluppo rurale;
- semplificare il regime di sostegno;
- coerenza PAC-WTO (*World Trade Organization*).

I nuovi strumenti introdotti dalla riforma Fischler:

- **DISACCOPIAMENTO** → introduzione del pagamento unico aziendale che sostituisce in molti casi l'intervento sui prezzi. Il sostegno dei redditi è così basato su un pagamento legato alla proprietà della terra e, infine, occorre rispettare standard minimi ambientali, di sanità pubblica e così via.
- **CONDIZIONALITÀ** → ha il fine ultimo di contemperare l'intervento di mercato e il sostegno del reddito con il sostegno ambientale → se si vuole accedere ad un sostegno occorre dimostrare di avere adottato particolari indirizzi gestionali dell'impresa tale che favorisca la protezione ambientale.

Nel contesto di condizionalità si è rafforzato il concetto di **multifunzionalità** → l'impresa multifunzionale produce beni agricoli e non solo, produce anche beni pubblici (che sono esternalità positive per la collettività e si producono in maniera congiunta con le produzioni agricole).

La nuova riforma PAC 2014-2020 → Questa nuova riforma esalta i principi precedenti. Presenta attenzione:

- per i pagamenti diretti degli agricoltori;
- per lo sviluppo rurale;
- introduce una novità fondamentale per il mercato UE → con il Reg. n. 1038/2013 vengono abolite tutte le organizzazioni comuni di mercato esistenti, ma si stabilisce di avere una unica organizzazione comune;
- alla promozione dell'uso dei contratti, delle OP e dell'OIP e – anche – alla cooperazione con l'idea che questi strumenti possano sostituire l'intervento sui prezzi e garantire delle buone pratiche di scambio e di contratto.

Gli obiettivi della nuova PAC dell'impresa agraria sono:

- garantire un reddito equo agli agricoltori;
- aumentare la competitività;
- riequilibrare la distribuzione del potere nella filiera alimentare;
- azioni per contrastare i cambiamenti climatici;
- tutelare l'ambiente;
- sostenere il ricambio generazionale;
- salvaguardare il paesaggio e la biodiversità;
- sviluppare aree rurali dinamiche;
- proteggere la qualità dell'alimentazione e della salute.

La PAC si basa su due pilastri:

- **il primo pilastro resta legato al mercato** → quindi allo scambio usando diversi strumenti per vari obiettivi, ossia:
→ il pagamento di base;

- l'aiuto accoppiato;
- il pagamento redistribuito;
- l'aiuto ai giovani per favorire il ricambio generazionale;
- l'aiuto ai piccoli agricoltori;
- l'intervento sui redditi con il rispetto della componente ambientale.

Il pagamento di base e l'aiuto accoppiato → sono intesi a prendere in considerazione aspetti legati alla produzione e a compensare la differenza tra le imprese agricole.

L'aiuto ai giovani e l'aiuto ai piccoli agricoltori sono intesi a compensare dei particolari svantaggi.

Quindi nel primo pilastro abbiamo il sostegno al mercato e il pagamento diretto che sono disaccoppiati come previsto dalla riforma Fischler e, inoltre, il sostegno non è ai prodotti ma, bensì, ai produttori e si presta attenzione alla crescita della produzione dei beni pubblici.

- **il 2° pilastro è orientato allo sviluppo rurale** → in cui troviamo diverse attività che devono mantenere il collegamento territoriale circostante. Si parla quindi di sviluppo della conoscenza, dell'innovazione, dell'inclusione sociale, della sostenibilità ambientale, degli ecosistemi, della gestione dei rischi, della competitività e delle filiere.

Agricoltori attivi → Gli agricoltori attivi gestiscono un'attività agricola sui propri terreni (sono esclusi i soggetti che gestiscono aeroporti, servizi ferroviari, impianti sportivi ecc., ossia chi possiede terreni utilizzati per attività al di fuori del settore agricolo). Questo requisito viene controllato ogni anno.

L'esistenza del requisito di agricoltore attivo costituisce una condizione necessaria e imprescindibile per l'ottenimento dei contributi della PAC, sia del primo pilastro (pagamenti diretti) che del secondo pilastro (sviluppo rurale).

www.unidocs.it

www.unidocs.it

www.



www.unidocs.it

www.unidocs.it



www.unidocs.it

www.unidocs.it



www.unidocs.it

www.unidocs.it

www.unidocs.it - Appunti e dispense per superare i tuoi esami universitari

www.unidocs.it - Appunti e dispense per superare i tuoi esami universitari