

Istituto Nazionale di Economia Agraria

Sede regionale per il Piemonte

LA COMPETITIVITÀ DELLE AZIENDE VITIVINICOLE PIEMONTESI

a cura di

Roberto Cagliari e Stefano Trione

INEA, 2009

Testi:

Introduzione	Stefano Trione
Capitolo 1	Stefano Trione
Capitolo 2	Patrizia Borsotto (2.1), Ilaria Borri (2.2 e 2.3)
Capitolo 3	Andrea Gamba (3.1), Stefano Trione (3.2), Roberto Cagliero (3.3)
Capitolo 4	Stefano Trione (4.1), Patrizia Borsotto (4.2), Roberto Cagliero (4.3)
Capitolo 5	Andrea Gamba (5.1), Roberto Cagliero (5.2), Stefano Trione (5.3)

Patrizia Borsotto ha eseguito il “riporto all’universo” delle informazioni contenute nella Banca Dati RICA-INEA Piemonte per gli anni 2005-2006.

Ilaria Borri ha curato l’elaborazione e la presentazione delle informazioni contenute nella Banca Dati RICA-INEA Piemonte per gli anni 2005-2006 nonché la predisposizione del Glossario.

Roberto Cagliero ha realizzato le elaborazioni cartografiche.

Andrea Gamba ha intervistato i “testimoni privilegiati” del comparto vitivinicolo piemontese.

Segreteria: Tecla De Filippis

Ringraziamenti:

Piero Quadrumolo, Direttore *Terre da Vino S.p.a.*, Barolo (CN)

Giovanni Minetti, Direttore *Fontanafredda S.r.l.*, Serralunga d’Alba (CN)

Claudio Rosso, Presidente *Consorzio Tutela Barolo e Barbaresco - Vini d’Alba* e
Imprenditore *Azienda Agricola Gigi Rosso*, Gallo Grinzane (CN);

Maurizio Gily, Direttore Periodico *Millevigne* e Direttore *Enoteca Regionale di Vignale Monferrato* (AL)

Eugenio Arlunno, Presidente *Consorzio Tutela Nebbioli Alto Piemonte* e
Imprenditore *Azienda Agricola MIRÙ*, Ghemme (NO)

Enzio Lucca, Imprenditore *Azienda Vitivinicola Dessilani*, Ghemme (NO)

Nadia Verrua, Imprenditrice *Azienda Agricola Cascina Tavijn*, Scurzolengo (AT)

Enrico Faccenda, Imprenditore *Azienda Agricola Cascina Chicco*, Canale (CN)

Emilio Barbero, Presidente *Consorzio Tutela Asti Spumante* e Responsabile Stabilimento *Gruppo Campari*, Canale (CN)

Pier Giorgio Scrimaglio, Amministratore Unico *Azienda Scrimaglio S.r.l.*, Nizza Monferrato (AT)

Gianluigi Biestro, Direttore Generale *Vignaioli Piemontesi S.c.a.*, Castagnito (CN)

Mario Olivero, Direttore *Azienda Agricola Marchesi Alfieri*, San Martino Alfieri (AT)

Paolo Boschis, Imprenditore *Azienda Agricola Boschis*, Dogliani (CN)

Mauro Delfino, Presidente *Consorzio Tutela del Gavi DOCG*, Gavi (AL)

Daniela Pesce, Direttore *Cantina Sociale Tre Secoli Mombaruzzo* (AT) e Ricaldone (AL)

Tiziana e Piercarlo Cortese, Imprenditori *Azienda Agricola Cortese Giuseppe*, Barbaresco (CN)

Vincenzo Gerbi, Professore Ordinario di Scienze e Tecnologie Alimentari, Università degli Studi di Torino

Giovanni Chiarle, Presidente *Consorzio di Tutela dei Vini d'Asti e del Monferrato* e Direttore *Cantina Sociale di Nizza Monferrato* (AT)

Ezio Pelissetti, Direttore *Consorzio di Tutela dell'Asti e del Moscato d'Asti*, Asti

Andrea Mutti, Imprenditore *Azienda Agricola Mutti Andrea*, Sarezzano (AL)

Un ringraziamento particolare al Prof. Alessandro Corsi (Università degli Studi di Torino) per gli utili suggerimenti forniti ai fini dell'impostazione metodologica dello studio sulla competitività delle imprese vitivinicole (i cui risultati sono discussi, in particolare, nel capitolo 4) e per la revisione finale dei testi.

Naturalmente, la responsabilità di quanto scritto è esclusivamente degli autori.

INEA - Sede regionale per il Piemonte

inea.piemonte@inea.it

<http://www.inea.it/piemontevalledaosta/index.htm>

PRESENTAZIONE

Lo stabilizzarsi, dopo decenni di riduzione, dei consumi e la crescita della domanda di vini di qualità sui mercati internazionali fa ben sperare per il futuro della vitivinicoltura piemontese, la cui immagine è legata a un numero relativamente ridotto di vini, apprezzati in tutto il mondo proprio per gli elevati standard qualitativi raggiunti.

Oggi, come noto, il settore si trova di fronte a importanti sfide in un contesto normativo in evoluzione e in una fase in cui i mercati vanno affrontati a viso aperto. In particolare, bisogna ricordare che il Piemonte appartiene a quella parte del “vecchio” mondo vinicolo in sostanziale staticità, mentre i produttori del “nuovo” mondo vinicolo (Stati Uniti, Australia e Nuova Zelanda, Cile e Argentina, Sudafrica, ecc.) sono caratterizzati da una marcata dinamicità e competitività. In questo quadro risulta estremamente importante considerare la competitività delle imprese vitivinicole, in una sorta di anno zero alle soglie dei cambiamenti poc’anzi richiamati. Questo risulta ancora più importante in due sensi: per affrontare le sfide di domani consapevolmente di chi siamo oggi e, domani, per valutare se le scelte intraprese sono state quelle corrette.

Lo studio realizzato dall’INEA si propone, dunque, di verificare lo stato di salute della filiera vitivinicola in termini aggregati e in termini di competitività specifica delle imprese agricole, nonché il posizionamento competitivo delle imprese piemontesi in confronto ai competitori nazionali ed europei. Inoltre, il lavoro svolto sul campo permette di tracciare un profilo delle aspettative e delle preoccupazioni degli operatori della filiera in merito agli importanti cambiamenti che la normativa comunitaria di settore sta conoscendo.

Il Presidente INEA

On. Lino Carlo Rava

INDICE

SOMMARIO / SUMMARY / SOMMAIRE	XIII
INTRODUZIONE	XV
CAPITOLO 1. ASPETTI ESSENZIALI DEL SISTEMA AGRO-ALIMENTARE PIEMONTESE	1
1.1. <i>L'agricoltura nell'economia regionale</i>	1
1.2. <i>Le imprese e le produzioni agricole</i>	6
1.3. <i>L'industria alimentare e il commercio con l'estero</i>	12
CAPITOLO 2. LE AZIENDE AGRICOLE ATTRAVERSO LA RICA	19
2.1. <i>La rappresentatività statistica del campione RICA</i>	19
2.2. <i>I caratteri strutturali delle aziende agricole</i>	22
2.3. <i>I risultati economici aziendali</i>	26
CAPITOLO 3. LA VITIVINICOLTURA IN PIEMONTE	31
3.1. <i>La normativa europea, nazionale e regionale</i>	31
3.2. <i>I caratteri strutturali e produttivi del settore vitivinicolo</i>	44
3.3. <i>Elementi di forza e problematicità della filiera</i>	54
CAPITOLO 4. LA COMPETITIVITÀ DELLE AZIENDE VITIVINICOLE PIEMONTESI	59
4.1. <i>Premessa</i>	59
4.2. <i>Competitività e multifunzionalità</i>	60
4.3. <i>Una stima di competitività alla luce del bilancio aziendale</i>	77
CAPITOLO 5. ELEMENTI DI SCENARIO	89
5.1. <i>Le prospettive di mercato per i vini piemontesi</i>	89
5.2. <i>Opportunità e criticità legate al nuovo quadro normativo</i>	98
5.3. <i>Una sintesi conclusiva</i>	102
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI	105
APPENDICE STATISTICA	111
A.1. <i>Piano di selezione del campione RICA 2005 e 2006</i>	111
A.2. <i>Coefficiente di variazione per la variabile RLS</i>	113
A.3. <i>Parametri strutturali e risultati economici delle aziende RICA</i>	115
A.4. <i>Glossario</i>	133

INDICE DELLE TABELLE E DELLE FIGURE

Tab. 1.1 - VALORE AGGIUNTO PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA IN PIEMONTE NEL 2006-2007	1
Fig. 1.1 - VALORE AGGIUNTO (%) PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA IN PIEMONTE NEL 2000-2007 (VALORI CONCATENATI, ANNO DI RIFERIMENTO 2000)	2
Tab. 1.2 - VALORE AGGIUNTO PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA IN PIEMONTE NEL 2005, PER PROVINCIA (MEURO CORRENTI E %)	3
Tab. 1.3 - OCCUPATI PER SETTORE DI ATTIVITÀ IN PIEMONTE NEL BIENNIO 2006-2007	4
Tab. 1.4 - OCCUPATI PER POSIZIONE PROFESSIONALE IN AGRICOLTURA IN PIEMONTE NEL 2006, PER PROVINCIA (IN MIGLIAIA)	5
Tab. 1.5 - IMPIEGO DI MANODOPERA EXTRACOMUNITARIA NELL'AGRICOLTURA PIEMONTESE E ITALIANA NEL 2007	5
Fig. 1.2 - IMPRESE ATTIVE IN AGRICOLTURA, CACCIA E SELVICOLTURA IN PIEMONTE NEL 2000-07	7
Tab. 1.6 - IMPRESE AGRICOLE ATTIVE PRESSO LE CCIAA DEL PIEMONTE NEL 2007, PER PROVINCIA E PER NATURA GIURIDICA	8
Fig. 1.3 - PRODUZIONE AGRICOLA AI PREZZI DI BASE IN PIEMONTE NEL 2000-06 (MIGLIAIA DI EURO - VALORI CONCATENATI, ANNO DI RIFERIMENTO 2000)	9
Tab. 1.7 - PRODUZIONE AI PREZZI DI BASE DELL'AGRICOLTURA PIEMONTESE NEL 2006-2007 (MIGLIAIA DI EURO CORRENTI) E VARIAZIONI %	11
Tab. 1.8 - INDUSTRIA ALIMENTARE IN PIEMONTE: IMPRESE E ADDETTI PER SETTORE E PER PROVINCIA AL 2001	14
Tab. 1.9 - IMPRESE DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE E DELLE BEVANDE ATTIVE PRESSO LE CCIAA DEL PIEMONTE NEL 2007, PER PROVINCIA E PER NATURA GIURIDICA	15
Tab. 1.10 - PRIMI 4 PRODOTTI O AGGREGATI E PRIMI 6 PAESI O AREE PARTNER DEL PIEMONTE NEL 2007	16
Tab. 1.11 - SCAMBI CON L'ESTERO DEL SETTORE AGRO-ALIMENTARE DEL PIEMONTE NEL BIENNIO 2006-2007 E % SU ITALIA (MEURO)	17

Fig. 2.1 - AZIENDE RICA PIEMONTE SPECIALIZZATE NELL'ALLEVAMENTO BOVINO: SAU IN PROPRIETÀ E IN AFFITTO NEL BIENNIO 2005-2006	23
Fig. 2.2 - AZIENDE RICA PIEMONTE 2006: CAPITALE FONDIARIO, PER OTE SPECIALIZZATI	25
Fig. 2.3 - AZIENDE RICA PIEMONTE 2006: INCIDENZA DEL SOSTEGNO PUBBLICO, PER OTE	27
Tab. 3.1 - IL PROGRAMMA DI SOSTEGNO NAZIONALE E LE MISURE DELL'OCM VINO	32
Tab. 3.2 - DOTAZIONE FINANZIARIA ASSEGNATA ALL'ITALIA DALLA NUOVA OCM VINO	32
Tab. 3.3 - PSR 2007-2013 DEL PIEMONTE, MISURA 1.2.1 "AMMODERNAMENTO DELLE AZIENDE AGRICOLE": PRIORITÀ DEGLI INTERVENTI A FAVORE DEL SETTORE VITIVINICOLO	41
Tab. 3.4 - PSR 2007-2013 DEL PIEMONTE, MISURA 1.2.3 "ACCRESIMENTO DEL VALORE AGGIUNTO DEI PRODOTTI AGRICOLI E FORESTALI": PRIORITÀ DEGLI INTERVENTI A FAVORE DEL SETTORE VITIVINICOLO	42
Fig. 3.1 - EVOLUZIONE DELLA SUPERFICIE VITATA IN PIEMONTE (ETTARI)	44
Tab. 3.5 - SUPERFICIE VITATA, PRODUZIONI E RESE DI UVA E VINO IN PIEMONTE NEL 2000-2007	45
Tab. 3.6 - AZIENDE VITICOLE PER CLASSE DI SUPERFICIE VITATA, PER PROVINCIA	46
Fig. 3.2 - DELIMITAZIONE DEI DISTRETTI DEL VINO PIEMONTESE (EX L.REG. 20/99) E SUPERFICIE VITATA PER PROVINCIA (ETTARI)	48
Tab. 3.7 - PRODUZIONE DI VINI DOCG E DOC IN PIEMONTE NEL TRIENNIO 2005-2007 (HL)	50
Fig. 3.3 - FLUSSO FRA AGRICOLTURA E INDUSTRIA NEL SETTORE VITIVINICOLO PIEMONTESE	53
Fig. 3.4 - LA MAPPATURA DELLA VITIVINICOLTURA ITALIANA A LIVELLO REGIONALE NEL 2005	55
Fig. 3.5 - MATRICE SWOT RIASSUNTIVA DEL SETTORE VITIVINICOLO PIEMONTESE	56
Tab. 4.1 - SCHEMATIZZAZIONE DEI FATTORI DI COMPETITIVITÀ AZIENDALE PER AREE DI INSIEME	63
Fig. 4.1 - EVOLUZIONE DELL'INTERVENTO COMUNITARIO SPECIFICO NEL SETTORE VITIVINICOLO	64

Fig. 4.2 - POSSIBILE RAPPRESENTAZIONE DELLA MULTIFUNZIONALITÀ DELLE AZIENDE AGRICOLE	67
Fig. 4.3 - STIMA DELLA COMPETITIVITÀ IN SENSO ALLARGATO DELLE AZIENDE AGRICOLE	68
Tab. 4.2 - DESCRIZIONE DELLE VARIABILI UTILIZZATE NEL MODELLO	70
Fig. 4.4 - ESEMPLIFICAZIONE DELLA PROCEDURA DI STIMA DEGLI INDICI DI COMPETITIVITÀ	72
Tab. 4.3 - CONFRONTO TRA I DUE SISTEMI DI STIMA	73
Fig. 4.5 - DIAGRAMMI DEGLI ESTREMI DEI QUARTILI PER GLI INDICI CTR E CMF	74
Fig. 4.6 - DISTRIBUZIONE DELLE OSSERVAZIONI PER AREA DI AGGREGAZIONE LUNGO L'INDICATORE CMF	75
Fig. 4.7 - CONFRONTO TRA GLI INDICATORI PARZIALI DI GRUPPO (ESPRESSE COME DISTANZA DALLA MEDIA) PER LE QUATTRO AGGREGAZIONI DI AZIENDE LUNGO L'INDICATORE CMF	76
Tab. 4.4 - SCHEMA DI BILANCIO UTILIZZATO NELL'ANALISI	78
Fig. 4.8 - RIPARTIZIONE DELLE AZIENDE DEL CAMPIONE PER CLASSE DI PRODUTTIVITÀ DEI RICAVI (PN/PLV)	79
Tab. 4.5 - INDICATORI TECNICO-ECONOMICI E INDICI DI EFFICIENZA MISURATI SUL CAMPIONE OSSERVATO, PER AGGREGAZIONI DI REDDITIVITÀ DELLA PRODUZIONE	81
Tab. 4.6 - CONFRONTO TRA LE INFORMAZIONI RIPORTATE NELLA RICA E NELLA FADN	84
Tab. 4.7 - INDICATORI TECNICO-ECONOMICI E INDICI DI EFFICIENZA DELLE AZIENDE VITIVINICOLE PIEMONTESI A CONFRONTO CON QUELLI DI ALCUNE REGIONI ITALIANE E EUROPEE (DATI MEDI)	86
Fig. 4.9 - POSIZIONAMENTO DELLE REGIONI CAMPIONE PER RN/PLV E IS IN VITICOLTURA	88
Tab. 5.1 - LE PREVISIONI DI LUNGO PERIODO PER LA VITIVINICOLTURA	91
Tab. 5.2 - LE PRODUZIONI VITIVINICOLE PIEMONTESI E IL MERCATO NAZIONALE	95
Tab. 5.3 - LE PRODUZIONI VITIVINICOLE PIEMONTESI E IL MERCATO INTERNAZIONALE	96
Tab. 5.4 - GLI OPERATORI DEL SETTORE VITIVINICOLO E LA NUOVA OCM VINO	100
Tab. 5.5 - GLI OPERATORI DEL SETTORE VITIVINICOLO E IL SISTEMA DEI CONTROLLI	101

Tab. A.1.1 - DISTRIBUZIONE DEL CAMPIONE AZIENDALE RICA PIEMONTE E DEL CAMPO DI OSSERVAZIONE, PER OTE E CLASSE DI UDE (ANNO 2005)	111
Tab. A.1.2 - DISTRIBUZIONE DEL CAMPIONE AZIENDALE RICA PIEMONTE E DEL CAMPO DI OSSERVAZIONE, PER OTE E CLASSE DI UDE (ANNO 2006)	112
Tab. A.2.1 - COEFFICIENTE DI VARIAZIONE PER STRATO SULLA VARIABILE RLS (ANNO 2005)	113
Tab. A.2.2 - COEFFICIENTE DI VARIAZIONE PER STRATO SULLA VARIABILE RLS (ANNO 2006)	114
Tab. A.3.1 - PARAMETRI STRUTTURALI DELLE AZIENDE AGRICOLE RICA IN PIEMONTE NEL BIENNIO 2005-2006, PER OTE	115
Tab. A.3.2 - INDICI STRUTTURALI DELLE AZIENDE AGRICOLE RICA IN PIEMONTE NEL BIENNIO 2005-2006, PER OTE	119
Tab. A.3.3 - INDICATORI ECONOMICI DELLE AZIENDE AGRICOLE RICA IN PIEMONTE NEL BIENNIO 2005-2006, PER OTE (EURO)	123
Tab. A.3.4 - INDICI ECONOMICI DELLE AZIENDE AGRICOLE RICA IN PIEMONTE NEL BIENNIO 2005-2006, PER OTE (EURO S.D.I.)	127
Tab. A.3.5 - INDICATORI STRUTTURALI E ECONOMICI DELLE AZIENDE RICA IN PIEMONTE NEL BIENNIO 2005-2006, PER CLASSI DI UDE (EURO S.D.I.)	131
Tab. A.3.6 - INDICI ECONOMICI DELLE AZIENDE RICA IN PIEMONTE NEL BIENNIO 2005-2006, PER CLASSI DI UDE (EURO S.D.I.)	132

SOMMARIO / SUMMARY / SOMMAIRE

Il presente lavoro indaga la competitività delle imprese vitivinicole in Piemonte al fine di evidenziare gli elementi di forza, le criticità e di delineare i possibili scenari per la vitivinicoltura regionale, alla luce della futura evoluzione del mercato delle produzioni vitivinicole e delle recenti novità normative (*in primis*, riforma dell'OCM vino).

A una sintetica illustrazione del sistema agro-alimentare regionale condotta attingendo anche alle informazioni contenute nel data base RICA Piemonte segue la descrizione del contesto produttivo e normativo entro il quale operano i vignaioli piemontesi.

L'analisi della competitività delle imprese vitivinicole è svolta attingendo alla banca dati RICA Piemonte in riferimento a uno specifico modello aziendale che tiene conto degli aspetti multifunzionali legati alla eventuale realizzazione di altre attività connesse all'agricoltura, quali l'agriturismo, la manutenzione del paesaggio, ecc., che si aggiungono alla "normale" produzione agraria. Un'ulteriore stima della competitività scaturisce dall'analisi e dall'interpretazione di alcuni specifici indici di efficienza aziendale. Inoltre, il posizionamento competitivo delle aziende vitivinicole piemontesi è indagato (attingendo alla banca dati FADN) ponendo a confronto le performance delle imprese operanti in alcune regioni vitivinicole italiane ed europee.

Infine, le riflessioni scaturite nel corso delle interviste rilasciate da venti "testimoni privilegiati" del settore vitivinicolo sono riassunte e analizzate al fine di delineare il possibile impatto della nuova OCM vino e degli interventi normativi regionali di recente introduzione sulle scelte e sui risultati economici delle imprese vitivinicole piemontesi.

The goal of this survey is to investigate the competitiveness of wine producers in Piedmont in order to point out strengths and weakness and to outline scenarios for the regional *filière*. A synthetic description of the Piedmont agricultural and food system is followed by the illustration of the context in which regional wine producers play, in both productive and normative terms.

A specific model is used to analyze the competitiveness of Piedmont wine farms. The model considers, in addition to usual farm productions, some multifunctional aspects, concerning agritourism, landscape preservation, etc.. The analysis is based on RICA regional database. Yet, the Piedmont competitive position among some European Regions has been estimated from some specific profitability indexes. The main data source used is the FADN public database.

Finally the report describes the possible impacts of the EU's Common Market Organization reform. In this case, the analysis is based on a specific survey carried out by several interviews with some wine producers and *filière* stakeholders.

L'objectif de la recherche est d'analyser la compétitivité de la production et de la transformation du vin dans la région du Piémont; le but est, donc, de donner une évaluation des forces et des faiblesses et de la capacité de réaction du secteur face aux changements dans le cadre économique et normatif, analysé dans l'étude.

Les résultats obtenues par un *ad hoc* modèle offrent un encadrement au niveau des exploitations de la compétitivité dans la Région. Le modèle permet une évaluation hors la normale analyse de la production des exploitations, en donnant une estimation des aspects de multifonctionnalité, comme l'agritourisme ou le aménagement du paysage. Le données de base pour cette analyse sortent de la RICA pour le Piémont.

L'étude offre aussi un encadrement de la filière vitivinicole du Piémont dans la compétition au niveau européen, en comparaison avec des Régions compétitrices. Dans ce cas, l'estimation a été conduite par des indicateurs d'efficacité économique à partir des données publiques de la FADN. Encore, la recherche donne une indication à propos de la nouvelle Organisation Commune de Marché du vin. Le travail a été conduit dans une façons qualitative, grâce à des interviews avec les operateurs du secteur et les *stakeholders*.

INTRODUZIONE

Il presente lavoro si propone di indagare la competitività delle imprese vitivinicole piemontesi allo scopo di evidenziare gli elementi di forza, le criticità e di delineare la possibile evoluzione di un comparto che, come ben noto, costituisce un fiore all'occhiello per l'economia regionale. L'analisi puntuale dei risultati dello studio si inserisce in un quadro più generale inteso a caratterizzare, seppur sinteticamente, il sistema agro-alimentare piemontese sotto il profilo strutturale e produttivo.

Nel primo capitolo, dunque, sono richiamati i principali indicatori del settore primario e dell'industria alimentare regionale, al fine di introdurre e contestualizzare l'analisi - sviluppata nel capitolo immediatamente seguente - delle informazioni rilevate attraverso la Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA) e, poi, quella inerente il settore vitivinicolo condotta in maniera più approfondita nei capitoli successivi.

Ogniqualevolta possibile, le informazioni statistiche sono aggiornate al 2007 ma, nel caso della RICA, il riferimento temporale è il 2006, ultimo anno per il quale si dispone dei risultati, validati dall'INEA, della rilevazione contabile. In tale anno le aziende agricole europee facenti parte della RICA sono pressappoco 80 mila, a rappresentare una popolazione di circa 5 milioni di aziende nei 25 paesi membri, la quale copre all'incirca il 90% della Superficie Agricola Utilizzata (SAU) e oltre il 90% del valore della produzione agricola complessiva dell'Unione europea. Nel medesimo anno le aziende oggetto di rilevazione contabile in Italia assommano all'incirca a 15.000 e, di queste, oltre 1.000 sono localizzate in Piemonte. Si tratta di aziende "commerciali" - ai sensi del regolamento (CEE) n. 70/65, attraverso il quale fu istituita la RICA - con dimensione economica superiore alle 4 Unità di Dimensione Europea (UDE), che forniscono all'agricoltore un'attività economica principale.

Poiché le imprese facenti parte della RICA italiana sono selezionate dall'ISTAT attraverso una rigorosa metodologia di campionamento statistico, intesa a individuare un campione casuale estratto tra le aziende agricole di una certa dimensione economica afferenti al V Censimento dell'Agricoltura dell'anno 2000, i dati RICA sono stati opportunamente "pesati" e riportati all'universo costituito dalle aziende agricole piemontesi aventi dimensione economica superiore alle 4 UDE. La modalità di disegno campionario utilizzata garantisce, infatti, la

rappresentatività statistica per le variabili di tipo economico, limitatamente alle elaborazioni per Orientamento Tecnico Economico (OTE) e per UDE. Attraverso la RICA si evidenziano, in particolare, le performance economiche (produzioni, costi, redditi, ecc.) delle aziende agricole piemontesi, con riferimento al biennio 2005-2006.

Come già detto, nei capitoli da 3 a 5 del volume l'attenzione è focalizzata sulla vitivinicoltura piemontese: segnatamente, sulla competitività delle imprese specializzate nella produzione e nella trasformazione dell'uva. Il terzo capitolo, in particolare, offre una descrizione del contesto entro il quale i vignaioli piemontesi si trovano oggi a operare. A tale scopo sono presi in considerazione i recenti sviluppi normativi che hanno interessato il settore a livello europeo (regolamenti di riforma dell'OCM vino), nonché le norme nazionali e regionali che a vario titolo hanno inteso favorire, negli ultimi anni, il rinnovamento del settore (politiche distrettuali e promozionali, sistema dei controlli, interventi a favore dell'irrobustimento delle cantine cooperative, ecc.). Segue la caratterizzazione dal punto di vista strutturale e produttivo della filiera vitivinicola al fine di evidenziarne i principali punti di forza e, pure, le problematiche legate allo sviluppo della medesima. Utili elementi di analisi scaturiscono - oltre che dalle statistiche ufficiali e dalla letteratura tecnica e scientifica - anche dai risultati delle consultazioni condotte dalla Regione Piemonte ai fini della programmazione degli interventi di sviluppo rurale 2007-2013 (i cosiddetti *Tavoli di Filiera*) e, non ultimo, dai giudizi espressi dagli operatori del settore (viticoltori e loro rappresentanti, imprenditori trasformatori e imbottiglieri, responsabili di consorzi di Tutela, ecc.) intervistati in veste di "testimoni di qualità" ai fini dello studio.

I risultati della ricerca sulla competitività delle imprese vitivinicole sono discussi nel capitolo 4 del volume. Essa fa riferimento a uno specifico modello aziendale che tiene conto degli aspetti multifunzionali legati alla eventuale realizzazione di altre attività connesse all'agricoltura, quali l'agriturismo, la manutenzione del paesaggio, ecc., che si aggiungono alla "normale" produzione agraria; una stima della competitività scaturisce dall'analisi e dall'interpretazione di alcuni specifici indici di efficienza aziendale.

In questo caso si è attinto all'archivio regionale "RICA per valutazione", che contiene le informazioni di natura contabile ed extracontabile, oltre che delle aziende RICA rilevate per le esigenze dell'Unione europea richiamate in precedenza, anche di alcune centinaia di imprese agricole la cui rilevazione (attraverso la metodologia RICA-INEA) viene finanziata dalla Regione Piemonte per le proprie specifiche esigenze di programmazione e di valutazione delle politiche agricole e di sviluppo rurale. In particolare, ai fini dell'analisi della competitività

sono state elaborate le informazioni - riferite all'anno 2006 - relative a un sottocampione di 220 aziende vitivinicole specializzate.

Infine, il posizionamento competitivo delle imprese vitivinicole piemontesi è indagato alla luce delle informazioni contenute nel database della RICA europea (FADN), riferite al 2005, ultimo anno per il quale si dispone dei dati a livello comunitario; le performance delle imprese operanti in alcune regioni vitivinicole italiane ed europee sono in tal caso evidenziate e confrontate.

Un capitolo conclusivo (il quinto) esprime il tentativo di abbozzare i possibili scenari per la vitivinicoltura regionale a partire, innanzitutto, dalle proiezioni recentemente diramate dalla Commissione europea e dall'Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare (ISMEA) circa la futura evoluzione del mercato delle produzioni vitivinicole.

Soprattutto, in questo capitolo sono riassunte e analizzate le considerazioni espresse dagli operatori del comparto vitivinicolo che sono stati contattati in veste di "testimoni privilegiati" nel corso della ricerca. Di particolare interesse sono le valutazioni espresse in merito alla condizione attuale e futura delle produzioni vinicole piemontesi sui mercati nazionali e internazionali, alle criticità - e, anche, alle opportunità - connesse all'applicazione della nuova OCM vino, nonché agli effetti attesi dell'attuazione di specifici interventi settoriali promossi e attuati dalla Regione Piemonte e dalle Amministrazioni locali.

CAPITOLO 1

ASPETTI ESSENZIALI DEL SISTEMA AGRO-ALIMENTARE PIEMONTESE

1.1. L'agricoltura nell'economia regionale

Nonostante l'erosione che da molti decenni interessa le zone montane e le aree collinari più marginali, soggette allo spopolamento e al progressivo inurbamento della popolazione - un tempo - rurale, l'esercizio delle attività agricole interessa oggi una quota importante del territorio piemontese, valutabile intorno al 40% del totale. Tuttavia, similmente a quanto accade in numerose altre regioni italiane, soprattutto, del Centro-Nord il contributo del settore primario alla formazione della ricchezza complessiva è modesto, pari all'incirca all'1,5% del valore aggiunto misurato a prezzi correnti (Tab. 1.1). Sotto il profilo strettamente congiunturale, gli esiti dell'annata agraria 2007 in Piemonte hanno evidenziato una sostanziale stabilità (+0,5%) del valore aggiunto agricolo a prezzi correnti rispetto all'anno precedente, confermando l'andamento osservato a livello nazionale.

Tab. 1.1 - Valore aggiunto per settore di attività economica in Piemonte nel 2006-2007

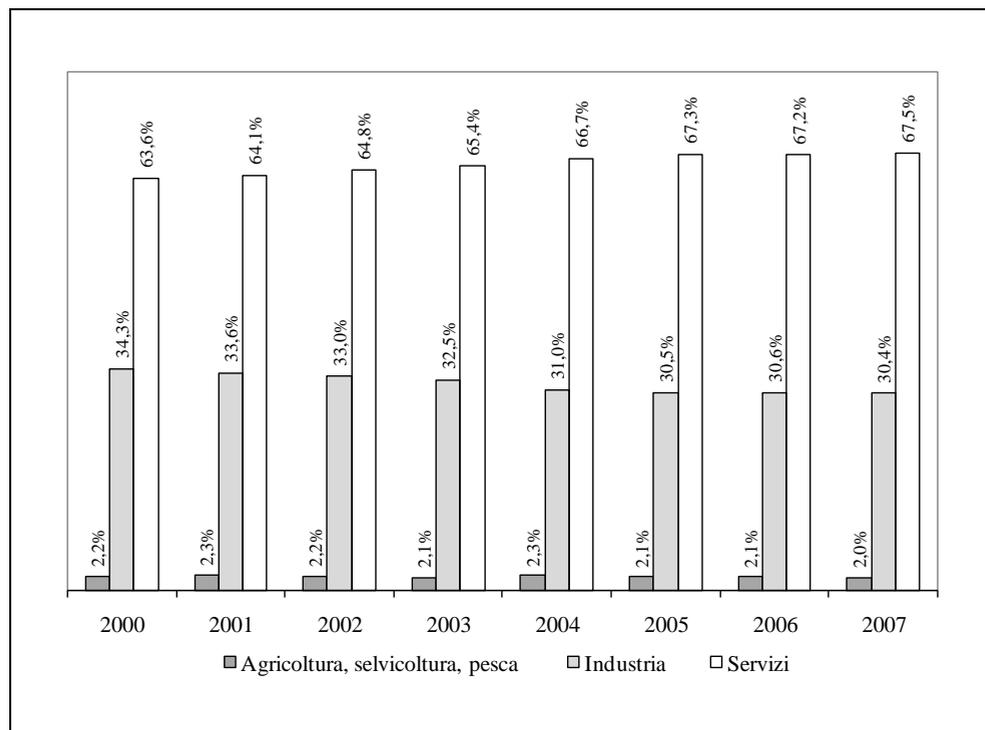
	Piemonte 2006	Piemonte 2007	Italia 2007	Variaz. % Piemonte 2007/2006	% Piemonte su Italia 2007
VA ai prezzi di base (Mio euro correnti)	107.041,6	111.044,4	1.371.833,4	3,7	8,1
Agric.,selvic., pesca	1.711,1	1.720,5	27.925,7	0,5	6,2
Industria	31.942,6	33.369,8	370.805,6	4,5	9,0
Servizi	73.387,8	75.954,0	973.102,1	3,5	7,8
VA ai prezzi di base (%)	100,0	100,0	100,0		
Agric.,selvic., pesca	1,6	1,5	2,0		
Industria	29,8	30,1	27,0		
Servizi	68,6	68,4	70,9		
Popolazione (000)	4.347,3	4.377,0	59.619,3	0,7	7,3
VA procapite (euro)	24.623	25.370	23.010	3,0	

Fonte: Istat, Conti economici regionali 2000-2007

Il valore aggiunto dell'agricoltura tende tuttavia ad assestarsi intorno al 2% del totale regionale, mentre aumenta progressivamente il peso dei servizi a scapito dell'industria che, comunque, contribuisce in maniera rilevante all'economia regionale (Fig. 1.1). A questo proposito, vale la pena sottolineare che, dopo circa un quinquennio di recessione che ha interessato l'industria piemontese - e, in

particolare, il settore automobilistico - nel 2006 si è registrata una svolta congiunturale positiva giustificata dalla persistente dinamica positiva della congiuntura internazionale e, soprattutto, dalla ripresa osservatasi a livello europeo che ha costituito un forte elemento di attivazione del sistema produttivo italiano e piemontese (IRES Piemonte, 2007a).

Fig. 1.1 - Valore aggiunto (%) per settore di attività economica in Piemonte nel 2000-2007 (valori concatenati, anno di riferimento 2000)



Fonte: Istat, Conti economici regionali 2000-2007

Naturalmente i processi produttivi agricoli risultano assai differenziati a livello provinciale e sub-provinciale vista, anche, la variegata conformazione - dal punto di vista orografico e pedo-climatico - della regione subalpina. Perciò, accanto ad aree fortemente vocate all'agricoltura (risicoltura nel vercellese e novarese, zootecnia in provincia di Cuneo e di Torino, frutticoltura nell'areale saluzzese, vitivinicoltura nelle Langhe, nel Roero e nel Monferrato, floricoltura nel verbanese e nel biellese, eccetera) sono, anche, vaste porzioni di territorio che senza alcuna ombra di dubbio possono essere classificate come "rurali" ma che, tuttavia, sono caratterizzate da un'agricoltura assai meno specializzata e, soprattutto, meno intensiva.

Una prima approssimativa indicazione della differente vocazione agricola dei territori si evince dal diverso contributo che le province piemontesi forniscono al valore aggiunto agricolo regionale (Tab. 1.2). In tal senso, alla testa della classifica è senz'altro la provincia di Cuneo (nel 2005, poco meno del 40% del totale del valore aggiunto) seguita da Torino (circa 20%) e poi da Alessandria, Asti, Vercelli e Novara, mentre agli ultimi posti si collocano le province di Biella e Verbania.

Tab. 1.2 - Valore aggiunto per settore di attività economica in Piemonte nel 2005, per provincia (Meuro correnti e %)

	Agricoltura, selvicoltura, pesca		Industria		Servizi		Totale	
	Meuro	%	Meuro	%	Meuro	%	Meuro	%
Torino	309	19,6	15.539	50,4	39.174	55,2	55.023	53,2
Vercelli	129	8,2	1.289	4,2	2.714	3,8	4.132	4,0
Biella	30	1,9	1.423	4,6	2.709	3,8	4.163	4,0
VCO	12	0,8	840	2,7	2.135	3,0	2.988	2,9
Novara	106	6,7	2.998	9,7	5.530	7,8	8.634	8,3
Cuneo	619	39,2	4.680	15,2	9.095	12,8	14.394	13,9
Asti	163	10,3	1.251	4,1	2.918	4,1	4.332	4,2
Alessandria	208	13,2	2.822	9,1	6.712	9,5	9.742	9,4
Piemonte	1.579	100,0	30.842	100,0	70.986	100,0	103.407	100,0

Fonte: Istat, *Occupazione e valore aggiunto nelle province, anni 2001-2005*

Oltre che per il contributo alla ricchezza prodotta, è interessante descrivere la posizione che riveste in Piemonte il settore primario in termini di occupazione. Come si evince dalla Tabella 1.3, con circa 66.000 unità esso assorbe nel 2007 una quota pari al 3,5% del totale degli occupati, valore, questo, inferiore alla media nazionale (4,0%). Così come nelle altre regioni, in Piemonte ormai da tempo trova impiego in agricoltura sempre meno manodopera e, secondo le statistiche ufficiali, nel 2007 gli occupati in agricoltura hanno subito un calo (circa 2.000 unità rispetto all'anno precedente) riferibile in special modo alla diminuzione del numero dei coltivatori diretti (IRES Piemonte, 2008).

Dalle informazioni riferite all'anno 2006 e riportate in Tabella 1.4 si evince, inoltre, che gli indipendenti occupati in agricoltura sono circa il 10% rispetto al totale dei settori produttivi; i dipendenti (14.000 unità) costituiscono una quota piuttosto limitata (20%) rispetto al totale degli occupati in agricoltura e una quota del tutto marginale (1%) rispetto al totale dei lavoratori dipendenti della regione. Dai dati statistici (non riferiti in tabella) inerenti la suddivisione degli occupati per settore di attività e per genere si evince che la quota di lavoro femminile in agricoltura è contenuta intorno al 34% del totale; in relazione al calo di occupazione osservatosi in agricoltura negli anni più recenti e, segnatamente,

proprio nel biennio 2005-2006, risulta evidente come tale calo abbia interessato soprattutto la componente femminile degli occupati (IRES Piemonte, 2007a).

Sempre rispetto al dato nazionale e in riferimento al 2007 per il Piemonte si evidenzia, infine, un tasso di disoccupazione più contenuto (4,2 vs. 6,1) e un più favorevole indice di occupazione (64,9 vs. 58,7). In effetti, nel biennio 2006-2007 si è registrato un buon andamento del mercato del lavoro in Piemonte: soprattutto il 2006 è stato caratterizzato dall'avvio di una ripresa economica a lungo attesa trainata da una buona dinamica del comparto automobilistico, ma anche di gran parte degli altri settori produttivi, con una crescita media dell'indice della produzione industriale del 3,1% (IRES Piemonte, 2008).

Il bilancio occupazionale nel 2006 ha fatto osservare un incremento pari a 23.000 unità che hanno trovato lavoro specialmente nei servizi non commerciali. Nel 2007 la spinta ascendente ha mantenuto la propria forza nei primi due trimestri, ma ha poi registrato un netto rallentamento nel secondo semestre e, sebbene il saldo annuale resti positivo, il Piemonte è l'unica regione del Centro-nord a registrare una flessione dei posti di lavoro nel IV trimestre 2007, soprattutto nel settore industriale.

Tab. 1.3 - Occupati per settore di attività in Piemonte nel biennio 2006-2007

	Piemonte 2006	Piemonte 2007	Italia 2007	Variatz. % Piemonte 2007/2006	% Piemonte su Italia 2007
Occupati (.000)	1.851	1.863	23.222	0,7	8,0
di cui: agricoltura	68	66	924	-2,9	7,1
industria	664	659	7.003	-0,8	9,4
servizi	1.119	1.138	15.295	1,7	7,4
Occupati (%)	100,0	100,0	100,0		
di cui: agricoltura (%)	3,7	3,5	4		
industria (%)	35,9	35,4	30,2		
servizi (%)	60,5	61,1	65,9		
Tasso di occupazione (*)	64,8	64,9	58,7		
Tasso di disoccupazione	4,0	4,2	6,1		

(*) riferito alla classe di età 15-64 anni

Fonte: Istat, Forze di Lavoro

Tab. 1.4 - Occupati per posizione professionale in agricoltura in Piemonte nel 2006, per provincia (in migliaia)

	Agricoltura			In % sul totale settori produttivi		
	Dipendenti	Indipendenti	Totale	Dipendenti	Indipendenti	Totale
Alessandria	1	5	6	0,8	9,4	3,4
Asti	1	4	5	1,6	14,8	5,6
Biella	..	1	2	..	4,8	2,5
Cuneo	7	26	33	4,4	26,0	12,7
Novara	1	3	4	0,9	7,5	2,6
Torino	2	10	12	0,3	4,2	1,3
Vercelli	1	5	6	2,0	21,7	8,1
Verbania	1	1,5
Piemonte	14	55	68	1,0	10,6	3,7
Italia	475	506	982	2,8	8,3	4,3

Fonte: Istat, Forze di Lavoro

Un'ulteriore notazione in merito all'occupazione riguarda la manodopera extracomunitaria che trova impiego in agricoltura, fenomeno che, sebbene non assuma in Piemonte le dimensioni riscontrabili in altre regioni italiane, soprattutto del sud, riveste un'importanza strategica poiché l'esercizio di alcune attività agro-zootecniche risulterebbe compromesso in assenza della possibilità di disporre del lavoro prestato dagli immigrati. Con riferimento all'anno 2007, l'indagine condotta dall'INEA ha stimato in circa 6.300 unità gli immigrati extracomunitari occupati in agricoltura, corrispondenti a poco meno del 10% del totale degli occupati nel settore (Tab. 1.5).

Tab. 1.5 - Impiego di manodopera extracomunitaria nell'agricoltura piemontese e italiana nel 2007

	Extracomunitari			Occ. agric. extracom. / occ. agric. tot. (d) = (b) / (a) (%)	UL agric. extracom. / occ. extracom. (e) = (c) / (b) (%)
	Occupati agricoli totali ¹ (a)	Occupati agricoli ² (b)	Unità di lavoro equivalenti ² (c)		
Piemonte	65.829	6.343	6.872	9,6	108,3
Nord	345.688	48.232	45.983	14,0	95,3
Centro	121.737	18.086	22.919	14,9	126,7
Sud	296.708	41.336	44.328	13,9	107,2
Isole	159.464	6.870	5.925	4,3	86,2
Italia	923.597	114.524	119.155	12,4	104,0

¹ ISTAT; ² INEA

Fonte: INEA, *Annuario dell'agricoltura italiana vol. LXI, 2007*

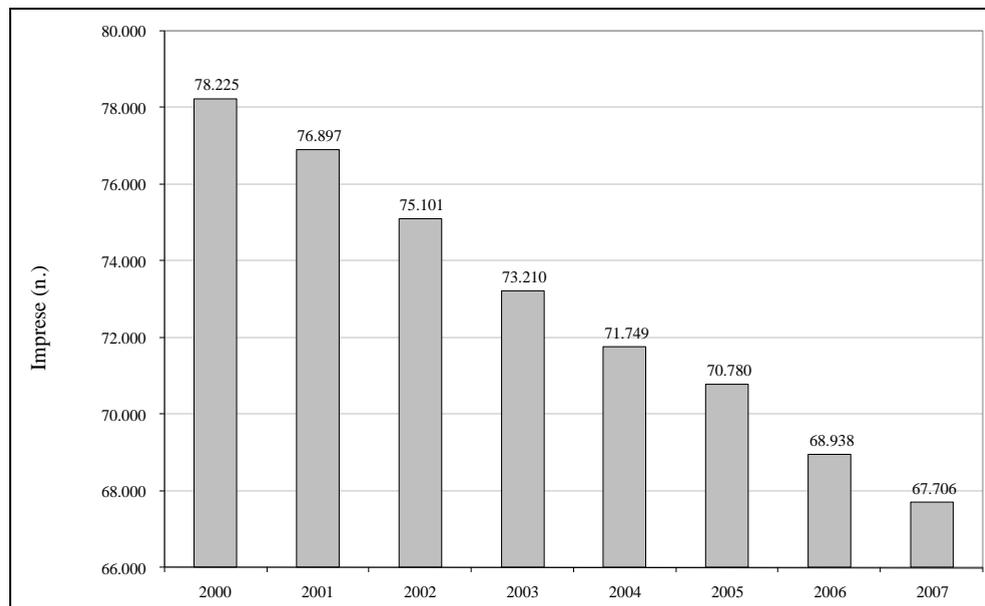
Circa l'80% dei cittadini immigrati svolge attività stagionali, contribuendo in special modo, tra la metà di giugno e i primi di novembre, alla raccolta della frutta e, in un lasso di tempo più circoscritto, in settembre-ottobre, alla vendemmia. Altrettanto preziosa risulta la manodopera immigrata presso le aziende zootecniche di pianura e ancor più ai fini della cura del bestiame e dello sfruttamento delle malghe e delle superfici foraggiere d'alpeggio dove, viste le disagiate condizioni di lavoro, risulta estremamente difficile trovare personale autoctono disposto a contribuire alla gestione delle mandrie.

1.2. Le imprese e le produzioni agricole

Dalle rilevazioni effettuate presso le Camere di Commercio piemontesi da Unioncamere-Movimprese nel 2007 risultano attive in agricoltura all'incirca 67.000 imprese (-2,3% rispetto all'anno precedente), corrispondenti a poco più del 16% del totale regionale. Prosegue, dunque, il trend storico di diminuzione delle aziende agricole, che erano oltre 78.000 nell'anno 2000 (Fig. 1.2). Nel 2006, tuttavia, a dispetto del saldo negativo tra aziende iscritte e cessate, pari a circa 2.000 unità si nota una certa vivacità imprenditoriale segnalata dal cospicuo numero di nuove iscrizioni rispetto all'anno precedente (IRES Piemonte, 2007a), fatto che non si ripete nel 2007, quando il saldo (ancora negativo) tra imprese iscritte e cessate risulta pari a 1.731 unità.

Il sistema agricolo piemontese è connotato dall'elevata frammentazione della fase produttiva, descritta dal rilevante numero di imprese le quali sono in massima parte ditte individuali, basate sull'impresa familiare a conduzione diretta, oppure società di persone, mentre le società di capitale, pur in crescita nel 2007 rispetto all'anno precedente (+4,7%), assommano a poco più di 300 unità (Tab. 1.6). La polverizzazione della fase agricola, solo in parte moderata dalla presenza di forme organizzative sovra-aziendali conduce ad uno sbilanciamento nei rapporti contrattuali di filiera e, più in generale, di sistema, con i noti effetti sulla distribuzione del valore della componente industriale (IRES Piemonte, 2007b).

Fig. 1.2 - Imprese attive in agricoltura, caccia e selvicoltura in Piemonte nel 2000-07



Fonte: Infocamere-Movimprese

Già si è notato come la vocazione agricola dei diversi ambiti territoriali sia piuttosto variegata, ciò che risulta chiaramente dall'indice di specializzazione del settore agricolo¹ per le otto province piemontesi. Esso mette in evidenza l'importanza che ogni settore economico riveste a livello provinciale, in termini di imprese, rispetto al corrispondente peso che il settore assume nell'economia regionale (un valore dell'indice superiore all'unità indica una specializzazione della provincia nel corrispondente comparto). Come si può vedere dalla Tabella 1.6, l'astigiano e il cuneese manifestano una fortissima specializzazione agricola, così come anche la provincia di Alessandria e, in misura più contenuta, quella di Vercelli, mentre relativamente meno "agricole" sono tutte le altre province.

¹ Tale indice risulta così calcolato:

$$\frac{\text{n. imprese comparto agricolo nella provincia iesima} / \text{n. imprese totali provincia iesima} \times 100}{\text{n. imprese comparto agricolo regionale} / \text{n. imprese complessive regionali} \times 100}$$

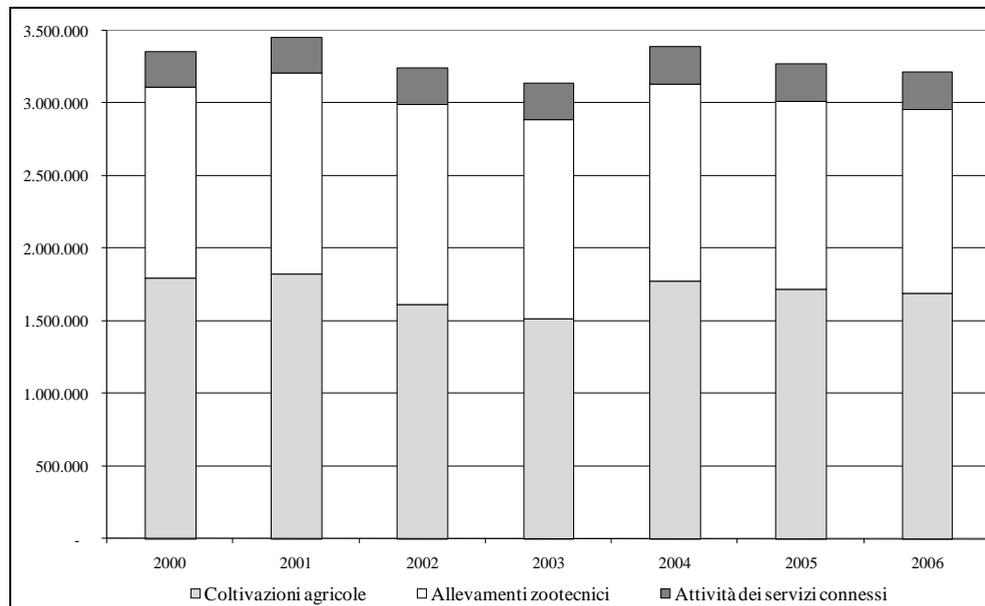
Tab. 1.6 - Imprese agricole attive presso le CCIAA del Piemonte nel 2007, per provincia e per natura giuridica

	Numero	% sul totale regionale	Variaz. % 2007/2006	Indice di specializzazione settore agricolo
Alessandria	11.529	17,1	-3,0	1,62
Asti	8.741	13,0	-2,8	2,18
Biella	1.614	2,4	-0,7	0,56
Cuneo	24.887	36,9	-2,1	2,14
Novara	2.503	3,7	-2,2	0,54
Torino	14.505	21,5	-1,7	0,45
Verbania	816	1,2	-2,7	0,40
Vercelli	2.785	4,1	-3,0	1,07
Piemonte	67.380	100,0	-2,3	1,00
di cui: Società di capitale	312	0,5	4,7	
Società di persone	4.171	6,2	1,0	
Ditte individuali	62.410	92,6	-2,5	
Altre forme	487	0,7	3,0	

Fonte: Infocamere-Movimprese

Nel periodo 2000-2006 il valore complessivo della produzione di beni e servizi dell'agricoltura piemontese si è mantenuto costantemente al di sopra dei 3.100 milioni di euro (Fig. 1.3), con punte di circa 3.450 e 3.400 milioni di euro, rispettivamente, nel 2001 e nel 2004. Dai processi produttivi vegetali deriva poco più della metà del valore della produzione ai prezzi di base, mentre un ulteriore 40% si deve ascrivere alle produzioni zootecniche e, ancora, all'incirca il 7-8% è riferibile al valore dei servizi connessi con l'esercizio delle attività agricole.

Fig. 1.3 - Produzione agricola ai prezzi di base in Piemonte nel 2000-06 (migliaia di euro - valori concatenati, anno di riferimento 2000)



Fonte: INEA, *Annuario dell'agricoltura italiana vol. LX, 2006*

Nel 2007 la congiuntura agricola ha fatto registrare in Piemonte un andamento generalmente favorevole per tutte le principali produzioni. Ciò vale, in particolare, per le coltivazioni erbacee di pieno campo, pur dovendosi evidenziare la parziale sostituzione di mais e oleaginose a vantaggio del frumento tenero; le produzioni cerealicole si sono rivelate di buona qualità e le relative quotazioni si sono mantenute su livelli assai soddisfacenti, ciò che ha influito positivamente sulle scelte di semina per l'annata agraria successiva. Anche la commercializzazione delle produzioni orticole e frutticole (segnatamente, pesche, mele, actinidia) ha avuto esiti soddisfacenti e la vendemmia, particolarmente scarsa nell'anno in esame, è stata tuttavia di eccellente qualità.

Dopo una dura trattativa con la parte industriale, l'allevamento bovino ha beneficiato di un lieve aumento di prezzo del latte alla stalla, mentre la zootecnia da carne ha mostrato un andamento polarizzato: a fronte della tenuta produttiva e commerciale della filiera della razza Piemontese, basata sulla cosiddetta linea vacca-vitello, gli allevamenti che operano con la formula del ristallo hanno risentito maggiormente dei crescenti costi di alimentazione, del costo dei vitelli da ingrasso e della concorrenza delle carni di importazione. Infine, in leggera ripresa si segnalano nel 2007 le produzioni avicole (carne e uova) mentre, viceversa,

l'allevamento suino è stato penalizzato dalla sovrapproduzione di capi pesanti e dalla concorrenza estera quanto mai aggressiva, soprattutto nelle fasce basse del mercato (IRES Piemonte, 2008).

Come si evince dalle informazioni contenute nella Tabella 1.7, la produzione ai prezzi di base dell'agricoltura piemontese (stimata nel 2007 intorno ai 3.350 milioni di euro correnti) ha fatto registrare un incremento (+3,6%) rispetto all'anno precedente, ascrivibile specialmente alle produzioni vegetali (+3,6%) piuttosto che a quelle zootecniche (+1,1%).

Il settore primario piemontese è particolarmente ricco di produzioni agricole e agroalimentari di tipo *specialties*, vale a dire prodotti di elevata qualità, riconosciuta a livello comunitario, quali i vini DOCG e DOC (rispettivamente, 13 e 44), i prodotti DOP e IGP (9 formaggi, 3 ortofrutticoli e cereali, 2 salumi), un formaggio STG. A questi si aggiungono circa 370 Prodotti Agro-alimentari Tradizionali (PAT) tra i quali si rinvengono numerosi (109) prodotti vegetali, paste fresche, prodotti di panetteria e pasticceria (100), carni e prodotti a base di carne (71) e formaggi (55). Si tratta, in tutti questi casi, di referenze a elevata specificità, i cui produttori si comportano come *price maker*, vale a dire, sono (entro certi limiti) in grado di fissare ovvero influenzare il prezzo del proprio prodotto.

Tuttavia, la grande maggioranza (in termini di quantità e di valore) delle produzioni agricole piemontesi sono invece dei beni di tipo *commodities*, vale a dire beni scarsamente differenziati o differenziabili per i quali il produttore non è in grado di influenzare il prezzo trovandosi, invece, a subire la forte concorrenzialità di produzioni similari di provenienza extra-regionale, ottenute a costi assai più contenuti rispetto a quelli sostenuti in Piemonte.

Sovente le *specialties* caratterizzano il sistema produttivo agro-alimentare di una specifica parte del territorio rurale piemontese (per esempio, la viticoltura interessa tipicamente le aree collinari) mentre, viceversa, le *commodities* sono ottenute nelle pianure e costituiscono sistemi produttivi, oltre che specializzati, a volte molto intensivi che, in taluni casi, coinvolgono territori caratterizzati dalla presenza di attività terziarie e industriali (per esempio, le pianure periurbane).

Tab. 1.7 - Produzione ai prezzi di base dell'agricoltura piemontese nel 2006-2007 (migliaia di euro correnti) e variazioni %

	2006	2007	Variaz. % 2007/06	% su Italia 2007
COLTIVAZIONI AGRICOLE	1.601.768	1.659.951	3,6	6,5
Coltivazioni erbacee	840.556	923.578	9,9	6,7
- Cereali	589.833	657.232	11,4	14,5
- Legumi secchi	6.972	10.724	53,8	11,7
- Patate e ortaggi	201.792	212.690	5,4	3,0
- Industriali	21.434	22.609	5,5	3,4
- Fiori e piante da vaso	20.525	20.324	-1,0	1,3
Coltivazioni foraggere	99.470	108.003	8,6	6,5
Coltivazioni legnose	661.743	628.371	-5,0	6,2
- Prodotti vitivinicoli	379.095	346.533	-8,6	11,2
- Prodotti dell'olivicoltura	-	-	-	-
- Agrumi	-	-	-	-
- Frutta	222.412	219.363	-1,4	7,2
- Altre legnose	60.235	62.475	3,7	4,7
ALLEVAMENTI ZOOTECNICI	1.364.743	1.379.355	1,1	9,3
- Carni	992.480	1.006.307	-1,9	10,7
- Latte	298.366	292.759	9,6	6,7
- Uova	70.190	76.908	-9,5	7,5
- Miele	3.461	3.133	0,9	11,3
Produtz. zoot. non alimentari	246	249	4,4	2,2
ATTIVITÀ DEI SERVIZI CONNESSI	285.952	298.457	2,6	6,0
Produzione di beni e servizi agricoli	3.252.463	3.337.764	1,3	7,3
(+) Attività secondarie ^(*)	80.194	81.199	0,1	6,4
(-) Attività secondarie ^(*)	68.602	68.655	2,6	6,1
Produzione della branca agricoltura	3.264.055	3.350.308	3,6	7,3

^(*) Per attività secondaria va intesa sia quella effettuata nell'ambito della branca di attività agricola e quindi non separabile, vale a dire agriturismo, trasformazione del latte, frutta e carne, evidenziata con il segno (+), sia quella esercitata da altre branche d'attività economica nell'ambito delle coltivazioni e degli allevamenti (per esempio da imprese commerciali), evidenziata con il segno (-).

Fonte: INEA *Annuario dell'Agricoltura Italiana*, vol. LXI 2007

Giova notare, infine, che l'economia agricola piemontese è connotata da aree caratterizzate da elementi di natura distrettuale². Oltre al Distretto vitivinicolo, di cui si dirà meglio in seguito, sono operativi in Piemonte il Distretto dei Fiori (province di Biella, Novara e Verbania), il Distretto del Riso (Vercelli, Alessandria, Biella e Novara) e il Distretto Orticolo (provincia di Alessandria) e, ancora, è prevista l'istituzione di un Distretto della frutta fresca, con capofila Cuneo.

1.3. L'industria alimentare e il commercio con l'estero

Alla rilevazione censuaria riferita all'anno 2001 l'industria alimentare e delle bevande piemontese risultava composta di circa 5.000 imprese, localizzate per lo più nella provincia di Torino (40%) e di Cuneo (23%), per un totale di poco meno di 40.000 addetti (Tab. 1 .8). Rispetto al totale delle imprese (circa 330.000) e degli addetti (circa 1,4 milioni) dell'industria essa incide in misura relativamente modesta (rispettivamente, 1,5% e 2,8%), collocandosi - in termini di addetti - al quarto posto dopo l'industria metalmeccanica, l'automotive e il tessile. Il valore aggiunto lordo dell'industria alimentare piemontese ammonta a quasi 3 miliardi di euro (pari circa al 2,7% del valore aggiunto regionale) con una produttività stimabile in 32.000 euro per addetto (Regione Piemonte, 2007).

Quantunque sia meno assai frammentata della fase agricola, anche la parte industriale del sistema agro-alimentare piemontese è composta in gran parte da PMI e da imprese artigiane. Fonte di informazioni in merito ai flussi di imprese è il sistema Movimprese di Unioncamere, il quale rileva nel 2007 la presenza in Piemonte di circa 7.000 imprese attive nell'industria alimentare e delle bevande (pari al 6,8% del totale delle imprese attive in Italia in tale comparto) e descrive un incremento sia nel biennio 2005-2006 (+2,2%) che nel biennio successivo (+1%).

² Ai sensi della l.reg. n. 26/03 "Istituzione dei distretti rurali e dei distretti agroalimentari di qualità" - sostituita dalla recente l.reg. n. 29/08 "Individuazione, istituzione e disciplina dei distretti rurali e dei distretti agroalimentari di qualità e modifiche della legge regionale 12 maggio 1980, n. 37", i distretti agroalimentari sono contraddistinti: a) dalla presenza di uno o più prodotti merceologicamente omogenei, certificati e tutelati ai sensi della vigente normativa, tradizionali o tipici, la cui produzione risulti significativa a livello dell'economia agro-alimentare regionale; b) dalla presenza di un sistema consolidato di relazioni tra le imprese agricole e agroalimentari; c) dalla capacità di soddisfare a livello locale una parte rilevante dell'innovazione tecnologica e organizzativa delle imprese agricole e delle imprese agroalimentari, nonché dell'assistenza tecnica ed economica e della formazione professionale; d) dall'esistenza di un'integrazione tra produzione agro-alimentare e fenomeni culturali e turistici; e) dall'interesse delle istituzioni locali a stabilire rapporti di tipo collaborativo e convenzionale con le imprese agricole e agroalimentari per una politica integrata.

Come si può vedere dalla Tabella 1.9, le imprese individuali e le società di persone sono le forme giuridiche maggiormente rappresentate (rispettivamente, 55% e 35%) per quanto anche le società di capitale siano importanti (9% del totale) e il loro numero tenda a crescere. Manifestano, invece, una marcata diminuzione (-5,7%) nel biennio 2006-2007 le imprese classificate sotto “altre forme giuridiche”: tra esse, le più numerose sono le società cooperative (seguite dai consorzi e dalle società consortili) una tipologia di imprese rilevante in Piemonte soprattutto nel comparto lattiero-caseario, vitivinicolo e frutticolo.

Ancora, le informazioni presentate in Tabella 1.9 descrivono la distribuzione territoriale delle imprese dell’industria alimentare e delle bevande. Come si può notare, poco meno della metà delle imprese attive è localizzato in provincia di Torino dove, per altro, nel biennio 2006-2007 si registra un incremento (+3,7%) delle medesime; a seguire Cuneo (quasi 20% del totale), Alessandria (11%), Novara e Asti (circa 6-7%); Cuneo e Asti, inoltre, sono le province che manifestano un più elevato indice di specializzazione del settore (rispettivamente, 1,11 e 1,13).

Giova sottolineare che hanno sede in Piemonte alcune imprese alimentari di grandi dimensioni, alle quali è dovuta la presenza sui mercati mondiali di cibi e bevande prodotti localmente, cui si farà cenno poco più avanti. Tuttavia, non sempre esiste un legame tra l’industria alimentare e la fase agricola; per esempio, le imprese che operano nel settore dolciario e della pasta utilizzano solo in minima parte materie prime prodotte nelle campagne piemontesi. Viceversa, le industrie operanti nei comparti lattiero-caseario, della macellazione e della trasformazione delle carni, della lavorazione dei cereali e dell’ortofrutta, nonché l’industria enologica attingono in misura significativa alle produzioni agricole locali. Questi settori hanno però un’incidenza limitata in termini di unità locali e addetti, stimata in circa un quarto del totale dell’industria alimentare regionale (IRES Piemonte, 2007b).

Tab. 1.8 - Industria alimentare in Piemonte: imprese e addetti per settore e per provincia al 2001

	Torino		Vercelli		Novara		Cuneo		Asti		Alessandria		Biella		Verbania		Piemonte	
	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti
Lavorazione carne	93	1.217	22	312	24	221	102	840	32	225	32	227	9	40	8	53	322	3.135
Lavorazione pesce	4	44	-	-	-	-	2	14	-	-	-	-	-	-	-	-	6	58
Lavorazione frutta e ortaggi	17	206	2	24	3	157	35	568	4	195	11	139	1	1	-	-	73	1.290
Lavorazione oli e grassi animali e vegetali	2	51	-	-	2	3	5	139	-	-	4	10	1	8	-	-	14	211
Lattiero-caseario	54	711	5	85	47	703	48	1.019	8	41	15	376	7	25	4	21	188	2.981
Alimenti per animali	12	92	1	1	1	16	32	462	10	66	8	47	-	-	-	-	64	684
Altri prodotti alimentari	1.754	8.765	125	719	256	1.322	766	9.464	226	824	435	2.517	145	498	143	578	3.850	24.687
Bevande	35	640	4	37	7	120	124	1.702	102	1.018	39	302	3	69	8	43	322	3.931
Totale industria alimentare	2.005	11.947	205	1.482	360	2.663	1.170	14.645	400	2.465	578	4.376	168	645	163	695	5.049	38.918

Fonte: Istat, Censimento delle attività produttive, 2001

Infine, occorre considerare che - così come la frammentazione che caratterizza la fase agricola ne indebolisce i rapporti contrattuali con l'industria di trasformazione - anche le limitate dimensioni della grandissima parte delle imprese operanti nel settore alimentare rende debole il potere contrattuale esercitato dalle medesime nei confronti della distribuzione. Il sistema distributivo piemontese appare particolarmente evoluto, essendo l'esito di un "processo di internazionalizzazione passiva che ha introdotto ... tutti i *format* commerciali di nuova generazione, dall'*Ipermercato* francese, al *Discount* tedesco, all'*Outlet* inglese interessando, innanzitutto, la componente alimentare" (IRES Piemonte, 2007b).

Le strategie della fase commerciale condizionano fortemente la fase industriale e, più in generale, l'intero sistema agro-alimentare piemontese essendo la grande distribuzione organizzata in centrali d'acquisto che sovente raccolgono più insegne al loro interno. Negli anni recenti pare espandersi, tuttavia, la possibilità per i produttori e trasformatori locali di realizzare rapporti di fornitura con la grande distribuzione purché sussista "...da parte dei fornitori, la capacità di elevare il proprio livello di servizio alle irrinunciabili esigenze del distributore" (Regione Piemonte, 2007).

Tab. 1.9 - Imprese dell'industria alimentare e delle bevande attive presso le CCIAA del Piemonte nel 2007, per provincia e per natura giuridica

	Numero	% sul totale	Variaz. % 2007/2006	Indice di specializzazione industria alimentare e delle bevande
Alessandria	741	10,5	-0,3	0,99
Asti	467	6,6	-1,1	1,11
Biella	242	3,4	-2,4	0,80
Cuneo	1.380	19,5	0,2	1,13
Novara	489	6,9	-2,4	1,00
Torino	3.257	46,0	3,5	0,95
Verbania	213	3,0	-4,1	1,00
Vercelli	286	4,0	-2,4	1,05
Piemonte	7.075	100,0	1,0	1,00
di cui: Società di capitale	640	9,0	1,1	
Società di persone	2.466	34,9	3,3	
Ditte individuali	3.886	54,9	-0,2	
Altre forme	83	1,2	-5,7	

Fonte: Unioncamere-Movimprese

Un elemento caratterizzante il sistema agro-alimentare piemontese è la discreta propensione all'esportazione, soprattutto per talune tipologie di produzioni agroalimentari. Come si evince dalla Tabella 1.10, nel 2007 al primo posto delle esportazioni sono i vini, seguiti da cioccolato, caramelle e

confetterie e prodotti della lavorazione del caffè. Per quanto concerne le importazioni, invece, il Piemonte si approvvigiona all'estero soprattutto di "altri prodotti di origine animale" e di cacao, caffè, tè, droghe e spezie, ma un peso importante hanno, pure, i cereali e gli animali vivi da rimonta e da macello. Da notare che Francia e Germania costituiscono i principali partner tanto per le esportazioni quanto per le importazioni (INEA, 2008a).

Nel 2007, così come negli anni precedenti, si registra un saldo negativo per il settore primario (-1.236 milioni di euro) dovuto, appunto, alle importazioni di prodotti agricoli e zootecnici, mentre è positivo (+1.733 milioni di euro) il saldo dell'industria alimentare, in aumento rispetto all'anno precedente grazie alle maggiori esportazioni di vini (Tab. 1.11). Nel complesso, il saldo della bilancia agro-alimentare risulta positivo (circa +500 milioni di euro), con un lieve incremento rispetto all'anno precedente.

Tab. 1.10 - Primi 4 prodotti o aggregati e primi 6 paesi o aree partner del Piemonte nel 2007

Primi 4 prodotti o aggregati			
Esportazioni	%	Importazioni	%
Vini di uve	22,5	Cacao, caffè, tè, droghe e spezie	11,0
Cacao, cioccolato e confetterie	16,1	Altri prodotti di origine animale	10,8
Altra frutta	7,6	Cereali	8,3
Caffè e tè	7,3	Animali vivi	8,0
Primi 6 paesi o aree partner			
Esportazioni	%	Importazioni	%
Francia	19,0	Francia	29,4
Germania	16,2	Germania	8,9
Regno Unito	11,1	Australia	4,7
Spagna	5,4	Spagna	4,7
Stati Uniti d'America	4,9	Brasile	4,7
Svizzera	3,8	Olanda	4,5

Fonte: INEA, *Il commercio con l'estero dei prodotti agroalimentari, 2007*

Tab. 1.11 - Scambi con l'estero del settore agro-alimentare del Piemonte nel biennio 2006-2007 e % su Italia (Meuro)

Settore merceologico	Import 2007	Export 2007	Variaz. % import 06-07	Variaz. % export 06-07	Saldo 2007	Imp 2007	Exp. 2007
						Piemonte / Imp. 2007 Italia (%)	Piemonte / Exp. 2007 Italia (%)
<i>Settore primario</i>							
Prodotti dell'agricoltura e dell'orticoltura	940,4	307,8	2,7	17,9	-632,6	13,7	7,0
Animali vivi e prodotti di origine animale	534,9	13,2	-8,7	4,3	-521,7	28,4	13,4
Prodotti della selvicoltura, tronchi tagliati	71,9	1,3	0,2	39,3	-70,6	13,3	1,2
Pesci e altri prodotti della pesca	12,3	1,2	-4,5	-1,0	-11,0	1,5	0,5
<i>Industria alimentare</i>							
Carne e prodotti a base di carne	138,2	70,4	-12,5	10,6	-67,8	2,7	3,7
Pesci trasf. e prod. a base di pesce	51,9	11,9	-9,2	-4,1	-40,0	1,8	3,6
Preparati e conserve di frutta e di verdura	73,2	61,9	20,8	-4,4	-11,3	5,3	2,7
Oli, grassi vegetali e animali	52,7	53,4	28,4	23,1	0,7	1,9	3,9
Prodotti lattiero caseari e gelati	232,9	97,3	66,5	18,7	-135,6	7,3	5,6
Prodotti della macinazione, amidi e fecole	91,5	344,9	-4,8	10,3	253,4	14,4	41,6
Alimenti per animali	36,5	35,1	-15,8	-2,9	-1,4	5,9	12,5
Altri prodotti alimentari	353,1	1.240,4	25,1	7,4	887,3	12,8	22,7
Bevande	261,7	1.109,2	22,3	10,0	847,5	18,4	23,8
<i>Totale settore primario</i>	1.559,5	323,5	-1,7	17,3	-1.236,0	15,4	6,7
<i>Totale industria alimentare</i>	1.291,6	3.024,4	18,2	8,9	1.732,8	6,2	16,0
Totale agro-alimentare	2.851,2	3.348,0	6,4	9,6	496,8	9,2	14,1

Fonte: IRES Piemonte 2008, parz. modif.

CAPITOLO 2

LE AZIENDE AGRICOLE PIEMONTESI ATTRAVERSO LA RICA

2.1. La rappresentatività statistica del campione RICA

La Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA) è uno strumento di indagine campionario utilizzato in tutti i paesi membri dell'Unione europea per indagare le condizioni economiche delle aziende agricole. L'indagine ha cadenza annuale e le unità di rilevazione sono selezionate in ogni Stato membro sulla base di un preciso piano di campionamento a partire dall'universo delle aziende agricole definite "commerciali"³.

I dati raccolti in ogni singolo stato vanno ad alimentare la banca dati europea (Farm Accountancy Data Network - FADN⁴) che è l'unica fonte armonizzata di dati microeconomici, attraverso cui è possibile analizzare in maniera comparativa i risultati economici dell'esercizio dell'agricoltura in termini geografici, di specializzazione produttiva e di dimensione economica aziendale.

In Italia l'Istituto Nazionale di Economia Agraria (INEA) ha la responsabilità e la gestione della RICA nazionale essendo l'Organo di collegamento con l'Unione europea. La Rete Contabile è stata istituita nel 1965 con il regolamento del Consiglio n. 79 che ne stabilisce principi e organizzazione; fino all'esercizio contabile 2002 il campione RICA era di tipo volontario, ovvero le aziende aderivano volontariamente alla Rete con lo scopo di raccogliere informazioni sia per finalità di assistenza tecnico-economica, sia per contribuire a rendere disponibili alla Pubblica Amministrazione dati statistici, indispensabili a fini della programmazione delle politiche.

Continuando a mantenere le stesse finalità, a partire dagli anni ottanta l'INEA ha sviluppato un metodo di progettazione statistica campionario che consentisse di passare da un campione volontario a un campione selezionato statisticamente in modo che potesse risultare rappresentativo della realtà produttiva agricola italiana. Infine, per dare attuazione alla normativa comunitaria - che, attraverso il regolamento (CE) n. 2223/96 ha introdotto il

³ Secondo il regolamento (CEE) n. 79/65 un'azienda agricola è definita "commerciale" quando la sua dimensione è tale da fornire all'agricoltore un'attività economica principale e un livello di reddito sufficiente per il sostentamento della sua famiglia.

⁴ <http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database.cfm>

nuovo sistema europeo dei conti nazionali - nel febbraio 2003 le Regioni e le Province Autonome italiane insieme con l'INEA e l'ISTAT hanno siglato uno specifico Protocollo d'intesa che definisce la nuova indagine campionaria integrata sui Risultati Economici delle Aziende agricole (REA) utilizzando la consolidata rete RICA allo scopo di rilevare anche le informazioni economiche utili per gli obiettivi di contabilità nazionale e regionale⁵.

Dal 2003, quindi, il campione italiano è “statisticamente rappresentativo” delle aziende agricole ed è estratto a partire dall'insieme delle imprese agricole di dimensioni superiori a 4 UDE - aventi, dunque, una soglia minima di reddito lordo pari a 4.800 euro - secondo tre criteri di stratificazione: la regione geografica, la dimensione economica (UDE) e l'orientamento tecnico-economico (OTE). L'estrazione viene effettuata utilizzando la tecnica di campionamento stratificato con allocazione ottimale di Neyman e, quindi, i dati a livello di popolazione si possono ricavare attraverso i valori degli stimatori, indicati per l'allocazione ottimale delle unità negli strati; tale metodologia di stima viene utilizzata anche per il Farm Accountancy Data Network, vale a dire, la RICA europea⁶.

Le analisi condotte a partire dalle variabili di tipo economico che vengono presentate in questo capitolo possono essere ritenute statisticamente rappresentative in quanto i dati del campione RICA 2005-2006 sono stati estesi al campo di osservazione, in accordo con la metodologia FADN⁷.

Tale metodologia attribuisce a ogni azienda un peso base che è dato dal rapporto tra il numero di aziende del campo di osservazione (N) e il numero di aziende del campione (n) per ogni strato individuato dalla combinazione di regione, classe di dimensione economica e ordinamento produttivo. Quindi, per ogni strato il peso è calcolato come l'inverso della frazione di campionamento, così che riportato all'universo tenga conto delle diverse frazioni di campionamento applicate agli strati. Al fine di fornire un'indicazione sintetica del rapporto esistente fra il campione RICA e l'universo di riferimento, nelle tabelle A.1.1 e A.1.2 riportate nell'Appendice statistica al presente volume, per ciascuno strato sono riferite la numerosità campionaria e quella del campo di osservazione delle aziende piemontesi negli anni 2005 e 2006.

⁵ Le aziende selezionate sono tenute a sottoporsi alle necessarie rilevazioni, entrando così a far parte del Sistema Statistico Nazionale (SISTAN), ai sensi del d.lgs. n. 322/89.

⁶ Informazioni dettagliate circa i vantaggi e le problematiche derivanti dall'adozione del campione aziendale “casuale”, nonché in merito all'analisi delle risultanze delle indagini RICA condotte a partire dall'anno 2003 sono descritte nel volume a cura di C. Abitabile e A. Scardera (2008) *La Rete Contabile Agricola Nazionale RICA: da rete di assistenza tecnica a fonte statistica*, INEA, Metodi RICA, Roma.

⁷ Illustrata sul website FADN http://ec.europa.eu/agriculture/rica/methodology3_en.cfm.

Nelle tabelle A.2.1 e A.2.2 sono invece riportati i coefficienti di variazione per strato sulla variabile Reddito Lordo Standard (RLS) riferiti agli stessi anni. L'analisi dei coefficienti di variazione è lo strumento statistico che permette di affermare che la media è un indicatore corretto per l'elaborazione dei dati e, pertanto, a partire dalle osservazioni campionarie di uno strato è possibile descrivere lo strato esteso ad esso corrispondente. Più nel dettaglio il coefficiente di variazione per ogni strato risulta dalla seguente relazione:

$$CV = \sigma / \bar{x}$$

con varianza per ogni strato (σ^2):

$$\text{var} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^k (x_i - \bar{x})^2 n_i$$

Per interpretare correttamente le informazioni riportate nelle tabelle, si assume che:

- $CV = 1$, allora $\sigma = \bar{x}$ e la media non è un indice corretto;
- $CV = 0$, allora $\sigma = 0$ e la media è un indice perfetto;
- $CV > 0,5$, la media non è un indice corretto;
- $CV \leq 0,5$, la media è un indice corretto.

Come si può vedere, per la variabile RLS il coefficiente di variazione assume valori bassi, pertanto la media è un indice corretto per il trattamento dei dati.

Nelle pagine seguenti sono presentati i risultati dell'estensione all'Universo delle informazioni tecnico-economiche del campione RICA del Piemonte; per gli anni 2005 e 2006 e per ciascun ordinamento produttivo aziendale sono riferiti i principali dati medi strutturali, quelli economici e gli effetti del sostegno pubblico. È opportuno ribadire che la modalità di disegno campionario utilizzata per la RICA garantisce la rappresentatività statistica delle variabili di tipo economico, mentre la stessa non è garantita per le variabili strutturali⁸.

⁸ Si precisa, inoltre, che nelle tabelle riportanti i risultati delle elaborazioni realizzate a partire dal campione RICA esteso all'Universo dove non è disponibile la rilevazione campionaria non è riportato alcun dato mentre il trattino indica il valore 0.

2.2. I caratteri strutturali delle aziende agricole

Le principali caratteristiche strutturali delle aziende RICA Piemonte per gli anni 2005 e 2006 sono descritte nelle Tabelle A.3.1 e A.3.2 riportate nell'Appendice statistica. La maggior parte delle imprese agricole piemontesi rilevate attraverso l'indagine RICA è omogeneamente localizzata in pianura e in collina (nel 2006, rispettivamente, 46,2% e 47,3% del totale) mentre una quota residuale di esse è situata in zona montana. Dall'analisi dei parametri tecnici delle aziende del campione emerge che esse dispongono mediamente di una SAU di poco inferiore a 20 ettari, pressoché equamente ripartita nelle componenti in affitto e in proprietà.

Gli orientamenti produttivi maggiormente significativi sono riferibili alle aziende specializzate nelle coltivazioni permanenti (30,0% del totale), nei seminativi (28,0%) e nell'allevamento degli erbivori (17,0%). Per quanto concerne la dimensione economica, la maggior parte delle imprese afferenti alla RICA si situa nelle classi centrali: oltre il 70,0% delle aziende, infatti, è compreso nelle classi di UDE 4, 5 e 6 (vale a dire, con RLS compreso tra 9.600 e 120.000 euro), solo il 12,0% è classificato in classe di UDE 3 (RLS compreso tra 4.800 e 9.600 euro) mentre le aziende di maggiori dimensioni economiche (classe di UDE 7, con RLS superiore a 120.000 euro) risultano essere il 17,0% del totale.

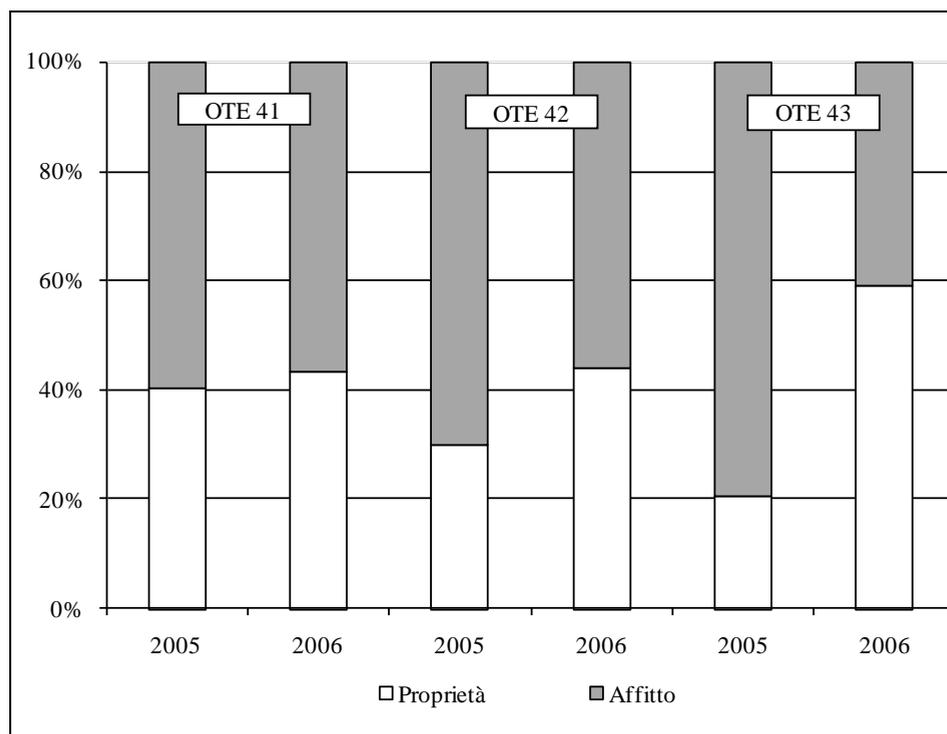
Le informazioni contenute nella tabella A.3.1 evidenziano per le aziende specializzate nei seminativi (OTE 13 e 14) un aumento della SAU aziendale media nella seconda parte del biennio. Tale aumento è più contenuto per le aziende specializzate in cereali e colture oleo-proteaginose (+2,5%) e più accentuato (+22% circa) per le aziende specializzate in altre coltivazioni. Si è infatti registrato un incremento delle coltivazioni alternative alla barbabietola da zucchero, vista la crisi conseguita alla riforma bieticolo-saccarifera che ha comportato la chiusura dell'impianto di lavorazione di Casei Gerola, localizzato in provincia di Pavia, al quale era destinata gran parte delle barbabietole prodotte in Piemonte.

Fenomeni non prettamente congiunturali ma che caratterizzano da tempo la zootecnia bovina consistono nel processo di concentrazione degli allevamenti e nella tendenza all'aumento della superficie aziendale. Questo fatto scaturisce dalla necessità di non disattendere ai limiti imposti dalla direttiva nitrati, ove applicata, per lo spandimento liquami, nonché dall'opportunità per

le aziende beneficiarie del premio unico aziendale (PUA⁹) di accrescere la propria superficie per rispettare i limiti imposti per le diverse tipologie produttive in termini di rapporto euro per ettaro.

Inoltre, sempre per quanto riguarda l'allevamento bovino, visto il favorevole andamento del mercato delle principali produzioni zootecniche nel biennio 2005-2006 è da evidenziare la particolare propensione da parte degli imprenditori all'acquisto di terra piuttosto che all'affitto, rilevata anche attraverso il campione RICA (Fig. 2.1).

Fig. 2.1 - Aziende RICA Piemonte specializzate nell'allevamento bovino: SAU in proprietà e in affitto nel biennio 2005-2006



OTE 41: aziende bovine specializzate-orientamento latte; OTE 42: aziende bovine specializzate-orientamento allevamento, carne; OTE 43: aziende bovine-latte, allevamento e carne combinati

Fonte: nostre elaborazioni da Banca dati INEA - RICA Piemonte 2005-2006

⁹ Come noto, il regime di pagamento unico aziendale (introdotto dalla riforma della PAC) stabilisce che ogni agricoltore benefici di un pagamento unico disaccoppiato (svincolato dalla produzione) basato su quanto dallo stesso percepito nel triennio di riferimento 2000-2002; il pagamento è condizionato al rispetto di regolamenti e direttive in materia ambientale, sicurezza alimentare, sanità pubblica, salute e benessere degli animali.

Meno favorevole è stata la situazione di mercato delle produzioni avicole che nel 2005-2006 ha ancora risentito degli effetti della crisi legata alla cosiddetta “aviaria”, mentre tutto sommato positivo è stato l’andamento delle produzioni suinicole, che a livello regionale sono state caratterizzate negli anni recenti da un processo di crescita quantitativa e di rilevante concentrazione strutturale. Entrambi i tipi di allevamento sono molto importanti nell’economia agricola piemontese: da rilevare, infatti, che il Piemonte è la terza regione suinicola d’Italia e la quarta per quanto riguarda le produzioni avicole.

Un’ulteriore notazione desumibile dalla tabella A.3.1 riguarda l’impiego di manodopera. Come è lecito attendersi, gli indirizzi produttivi maggiormente *labour intensive* sono quelli rappresentati dalle imprese (specializzate e miste) dedite all’allevamento, dalle imprese operanti nel settore ortofloricolo, viticolo e frutticolo, per le quali si registra un più elevato valore del rapporto “ore lavoro/SAU”. Inoltre, in queste tipologie di imprese si rileva una maggior presenza di manodopera extra-aziendale per lo svolgimento di particolari attività quali, ad esempio, la mungitura e la cura del bestiame, la potatura, la raccolta della frutta e la vendemmia.

Le imprese agricole piemontesi sono, come noto, in grandissima parte diretto-coltivatrici: circa il 90% del fabbisogno di lavoro risulta infatti soddisfatto dal conduttore e dalla sua famiglia. La presenza massiccia di salariati fissi e avventizi è riscontrabile esclusivamente nei settori che prevedono un elevato apporto di manodopera e/o picchi di lavoro stagionale quali sono i comparti sopra richiamati.

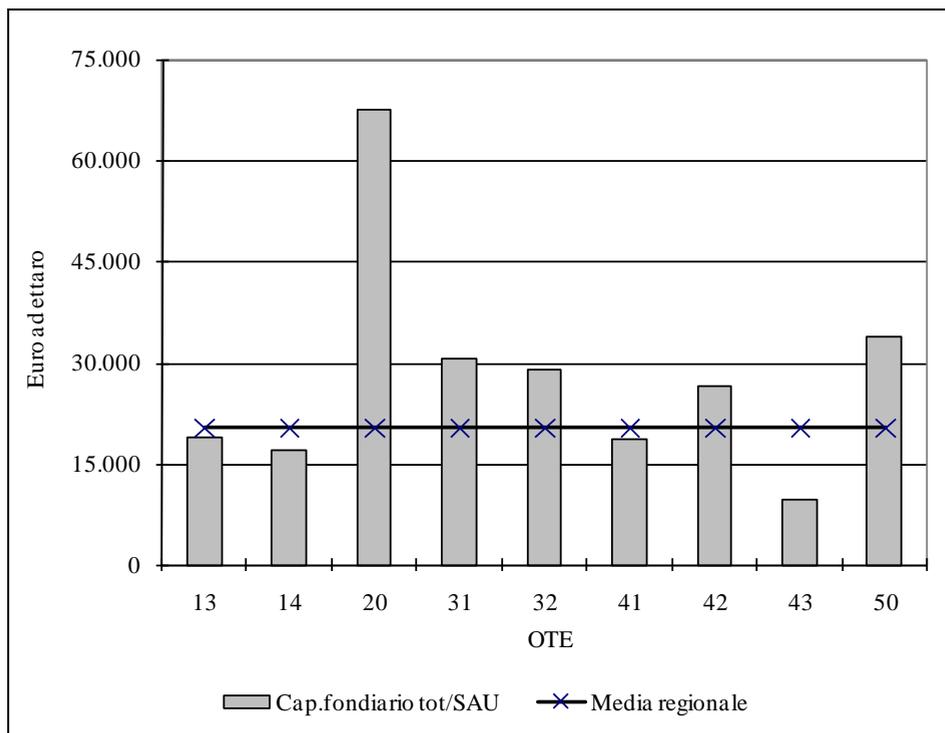
In linea generale, esse sono ben dotate di macchine e, sovente, si osserva la tendenza alla sovra meccanizzazione. Dai dati raccolti attraverso la RICA si rileva che la potenza meccanica disponibile (misurata in CV/SAU) risulta essere decisamente rilevante nelle imprese specializzate nella coltivazione dei seminativi dove, solitamente, gran parte delle pratiche agronomiche vengono svolte meccanicamente. In questa tipologia di aziende è rilevante il ricorso al contoterzismo, il cui dettaglio non è però riferito nell’Appendice statistica al presente volume.

Come è logico supporre, l’intensità dei capitali è direttamente proporzionale al grado di specializzazione delle aziende: le imprese specializzate praticano, in genere, un’agricoltura maggiormente intensiva rispetto alle aziende a orientamento produttivo misto. Tuttavia, anche tra le aziende che - secondo la classificazione tipologica comunitaria - risultano afferire a indirizzi produttivi (OTE) specializzati, la dotazione di capitali può essere assai differente.

È quanto si evince dalla Figura 2.2 nella quale si evidenzia il valore dell'indice "capitale fondiario/ettaro" per le aziende RICA afferenti ai diversi OTE specializzati¹⁰, in rapporto al valore medio assunto dallo stesso indice per tutti gli OTE rappresentati in Piemonte.

Il capitale fondiario (valore dei terreni, delle piantagioni e dei fabbricati) ad ettaro è, dunque, particolarmente elevato nel caso delle aziende specializzate nell'ortofloricoltura (OTE 20) a ragione della presenza di strutture di protezione dai costi elevati (serre e tunnel) su superfici aziendali contenute, nonché nel caso delle aziende specializzate nelle coltivazioni permanenti (OTE 31 e 32).

Fig. 2.2 - Aziende RICA Piemonte 2006: capitale fondiario, per OTE specializzati



Fonte: nostre elaborazioni da Banca dati INEA - RICA Piemonte 2006

¹⁰ Secondo la classificazione comunitaria sono specializzati i seguenti OTE: 13 Aziende specializzate nella coltivazione di cereali e piante oleo-proteaginoso; 14 Aziende specializzate in altre colture; 20 Aziende specializzate in ortofloricoltura; 31 Aziende specializzate nella viticoltura; 32 Aziende specializzate in frutticoltura e agrumicoltura; 14 Aziende bovine specializzate - orientamento latte; 42 Aziende bovine specializzate - orientamento allevamento carne; 43 Aziende bovine-latte, allevamento e carne combinati; 50 Aziende specializzate in granivori.

Anche le imprese specializzate nella zootecnia bovina da carne (OTE 42) e nell'allevamento dei granivori (OTE 50) risultano fortemente capitalizzate. Un aspetto particolare riguarda la pratica della soccida, assai diffusa in Piemonte; i capi di bestiame, soprattutto avicoli e suini, in minor misura cunicoli e bovini, vengono presi a fida per un periodo determinato (generalmente quello dell'ingrasso) da aziende dotate di stalle e strutture adeguate che forniscono l'uso dei locali, la gestione dei reflui e la manodopera per la cura del bestiame, mentre mangimi e cure mediche rimangono a carico del proprietario dei capi.

2.3. I risultati economici aziendali

Con riferimento all'anno 2006 in media le aziende agricole piemontesi forniscono una produzione vendibile (PLV) pari a circa 56.000 euro, mentre il valore aggiunto (VA) ammonta a quasi 35.000 euro e il prodotto netto (PN) - calcolato come valore aggiunto al netto di imposte, tasse e ammortamenti delle immobilizzazioni agricole - è di poco superiore a 26.000 euro. Detraendo dal prodotto netto i costi della manodopera e degli affitti passivi si ottiene il reddito operativo (RO), indicatore che evidenzia la remunerazione dei fattori produttivi attraverso le attività tipiche dell'azienda agricola¹¹. Se a esso si sottraggono (o sommano) gli elementi straordinari della gestione si ottiene il reddito netto (RN) che corrisponde all'utile (o perdita) di esercizio. In media il reddito netto dell'azienda agricola è pari a poco più di 20.000 euro; la eventuale differenza fra RO e RN misura l'incidenza sulla redditività aziendale degli utili derivanti dalla gestione atipica (in particolare, agriturismo, contoterzismo e affitti passivi) e dei contributi aziendali in conto esercizio.

Come si evince dalle Tabelle A.3.3 e A.3.4, settori importanti dell'agricoltura piemontese manifestano una buona produttività della terra e/o del lavoro: in particolare, le aziende specializzate nella coltivazioni dei seminativi, le imprese orientate all'ortofloricoltura, alla frutticoltura e alla viticoltura, e, infine, le imprese specializzate nella zootecnia.

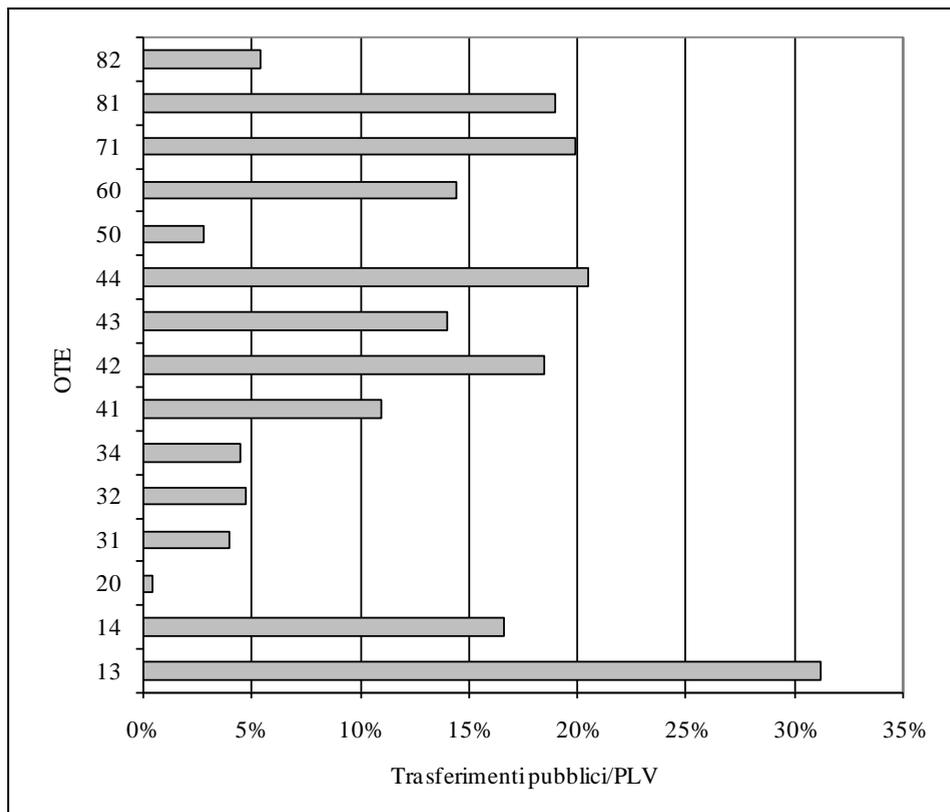
La cerealicoltura è di rilevante importanza in Piemonte, poiché interessa circa un terzo della SAU regionale. Le aziende specializzate nella coltivazione dei cereali e delle piante oleo-proteaginoso (OTE 13), pur offrendo una contenuta produttività della terra (circa 2.000 euro per ettaro) manifestano la più elevata produttività del lavoro (circa 50.000 euro per ULT) tra le aziende

¹¹ La gestione tipica di un'azienda agricola (gestione caratteristica) è costituita, nella metodologia INEA, dall'insieme di tutte le attività economiche legate alla produzione dei beni agricoli; essa consente di stabilire se le componenti reddituali derivano esclusivamente dall'attività agricola oppure vi sono altre attività che incidono positivamente o negativamente, sulla gestione complessiva.

specializzate nelle produzioni vegetali. Giova ricordare che in questa tipologia aziendale sono ovviamente comprese le aziende risicole che, come noto, sono caratterizzate da ampie superfici ad elevata intensità produttiva.

Da sottolineare il forte impatto dei trasferimenti pubblici sulle aziende di OTE 13, per le quali nel 2006 il peso dei medesimi rappresenta oltre il 30% della produzione vendibile. Dalla Figura 2.3 appare evidente come alcune tipologie aziendali beneficino in misura superiore ad altre delle politiche di sostegno, le quali contribuiscono fortemente a migliorare la performance economica delle imprese.

Fig. 2.3 - Aziende RICA Piemonte 2006: incidenza del sostegno pubblico, per OTE



Fonte: nostre elaborazioni da Banca dati INEA - RICA Piemonte 2006

Il Piemonte si conferma come uno dei più importanti sistemi zootecnici italiani, specialmente per quanto riguarda l'allevamento bovino. Sono praticati sia l'allevamento di tipo intensivo, consistente nell'ingrasso e nel finissaggio

dei capi giovani importati per lo più dalla vicina Francia, sia l'allevamento estensivo (la cosiddetta linea "vacca-vitello") tipicamente diffuso in ambiente collinare e montano, oggi in forte espansione soprattutto per quanto concerne la razza autoctona Piemontese. Nelle aziende specializzate nell'allevamento bovino la PLV zootecnica e la produttività del lavoro risultano piuttosto elevate: l'indice PLV zootecnica/UBA e PLV/ULT assumono, rispettivamente, i valori di oltre 1.000 euro per UBA e quasi 55.000 euro per ULT; è da sottolineare, però, il forte impatto dei costi variabili che incidono per circa il 60% sulla PLV sia nel caso delle aziende specializzate nell'allevamento bovino da carne che nel caso delle aziende da latte.

Le imprese orientate all'allevamento intensivo degli avicoli e dei suini (OTE 50) ottengono altresì buoni risultati, realizzando in media un reddito netto di circa 35.000 euro per ULF; anche in questo tipo di aziende si rileva un'elevata incidenza dei costi variabili rispetto alla PLV.

La frutticoltura (OTE 32) e la viticoltura (OTE 31) sono attività estremamente importanti in Piemonte. I fruttiferi sono particolarmente diffusi in alcune aree collinari e pedemontane del cuneese, dove si concentra l'80% circa della produzione regionale; particolare rilievo ha la coltivazione del melo (le mele rappresentano circa il 17% del totale della frutta prodotta), del pero e del pesco (13% della produzione). È inoltre molto rilevante la coltivazione della frutta a guscio (castagno, nocciolo e noce). Il castagno viene coltivato sia per il frutto che per il legname da opera, mentre il nocciolo si estende su ben 10.000 ettari nelle province di Cuneo, Asti e Alessandria, con una tendenza espansiva negli ultimi anni; il noce, infine, riveste un'importanza minore. Come si evince dalla Tabella A.3.4, le performance economiche delle aziende frutticole specializzate sono di tutto rilievo: infatti, la produttività della terra si attesta sui circa 6.000 euro all'ettaro e la redditività del lavoro è di poco superiore ai 13.000 euro per ULF.

Il comparto viticolo si caratterizza per l'elevata qualificazione delle produzioni, vista la forte incidenza dei prodotti a denominazione d'origine (DOC e DOCG) e per la filiera di tipo allargato che ne consegue, in cui alla produzione di uva e vino sono collegati altri settori come il turismo, l'enogastronomia, i beni culturali, l'immobiliare, l'editoria, ecc. Come si vedrà meglio nei capitoli successivi, il comparto è caratterizzato da un'alta frammentazione delle aziende, con dimensioni medie relativamente contenute; la maggior parte delle superfici viticole e dell'industria di trasformazione si concentrano tendenzialmente nell'arco meridionale, nelle province di Cuneo, Asti e Alessandria, dove il livello di specializzazione e l'incidenza sulle economie locali sono molto forti. In Piemonte la produttività del vigneto si aggira sui 7.500 euro/ha e la

redditività del lavoro è di circa 17.000 euro per ULF. Si noti come i risultati conseguiti dalle aziende viticole siano superiori alle seppur buone performance delle aziende operanti nel settore frutticolo.

Infine, sempre nell'ambito delle tipologie intensive rientrano le aziende ortofloricole (OTE 20) le quali garantiscono un'elevata produttività della terra (oltre 34.000 euro per ettaro) sia in virtù dell'entità del numeratore (circa 84.000 euro di PLV) sia a fronte dell'esiguità del denominatore (poco più di 2,4 ettari di SAU) e la cui redditività del lavoro è pari a 17.000 euro per ULF.

Le informazioni tecnico-economiche delle aziende del campione RICA distribuite per classi di dimensione economica sono esposte nelle tabelle A.3.5 e A.3.6 in Appendice statistica. L'analisi delle medesime evidenzia come gli indici economici (in particolare, la produttività e la redditività della terra) siano poco dissimili nelle classi di UDE 3, 4 e 5 (da 4.800 euro a 48.000 euro di RLS), mentre aumentano fortemente nelle aziende di dimensioni economiche maggiori (classi di UDE 6 e 7).

Gli indici che esprimono la produttività e la redditività del lavoro, invece, manifestano variazioni più rilevanti: ad esempio, il reddito netto passa da circa 3.200 euro/ULF nelle aziende afferenti alla classe di UDE 3 a quasi 14.000 euro/ULF nella classe di UDE 5, per poi aumentare fino a circa 76.000 euro/ULF nella classe di UDE 7. Come è lecito attendersi, le aziende afferenti alle classi di UDE 6 e 7 sono quelle meglio strutturate e garantiscono una migliore utilizzazione dei fattori produttivi terra e lavoro fornendo, pertanto, migliori performance economiche.

CAPITOLO 3

LA VITIVINICOLTURA IN PIEMONTE

3.1. La normativa europea, nazionale e regionale

Il quadro legislativo del settore vitivinicolo è ampio e articolato: esso è caratterizzato da una sovrapposizione di normative europee, nazionali e regionali in continuo aggiornamento. Le norme essenziali che influiscono sul settore sono quelle che fanno riferimento all'OCM vino, quelle che regolano il sistema delle denominazioni d'origine e quelle che disciplinano il complesso sistema dei diritti di impianto viticoli.

Innanzitutto, per quanto concerne le norme europee, occorre considerare la nuova OCM vino¹², entrata in vigore il 1 agosto 2008, la quale si propone come strumento in grado di aumentare la competitività dei vini europei, di conferire equilibrio al mercato eliminando le eccedenze e le produzioni vinicole non competitive, di consentire una rapida ristrutturazione del settore, di garantire la protezione dell'ambiente nelle regioni viticole e la salvaguardia di politiche di qualità, di semplificare le norme di designazione nell'interesse dei produttori e dei consumatori. I principali aspetti della nuova OCM sono di seguito sinteticamente richiamati.

Dotazioni finanziarie nazionali: consentiranno agli Stati membri di adattare le misure alla loro situazione particolare. Per l'Italia il piano nazionale riguarda: la promozione nei paesi terzi, la ristrutturazione/riconversione dei vigneti, l'ammodernamento della catena di produzione, l'innovazione, le misure di gestione della crisi, le prestazioni viniche, l'aiuto all'utilizzo del mosto concentrato (MCR) nell'arricchimento dei vini (Tab. 3.1).

Come si evince dalla Tabella 3.2, la dotazione finanziaria per l'Italia è di circa 238 milioni di euro nel 2009, fino a salire nel 2014 e campagne successive a 337 milioni di euro. A ciascuna misura inserita nel programma è stata attribuita una dotazione finanziaria che, ad eccezione di due misure gestite a

¹² I riferimenti normativi sono: a) il regolamento (CE) n. 479/2008 del Consiglio del 29 aprile 2008, relativo all'Organizzazione Comune del Mercato vitivinicolo, che modifica i regolamenti (CE) n. 1493/1999, (CE) n. 1782/2005 e (CE) n. 3/2008 e abroga i regolamenti (CEE) n. 2392/86 e (CE) n. 1493/1999 e b) il regolamento (CE) n. 555/2008 della Commissione, del 27 giugno 2008, recante modalità di applicazione del regolamento (CE) n. 479/2008 del Consiglio relativo all'organizzazione comune del mercato vitivinicolo, in ordine ai programmi di sostegno, agli scambi con i paesi terzi, al potenziale produttivo e ai controlli nel settore vitivinicolo.

livello nazionale, sarà ripartita in dotazioni finanziarie regionali. Dette dotazioni sono calcolate sulla base della spesa storica nel periodo 2001-2007 imputabile a ciascuna regione per ogni misura.

Tab. 3.1 - Il Programma di Sostegno Nazionale e le Misure dell'OCM vino

Misure	Programma di Sostegno Nazionale
Schema di pagamento unico	Non inserita
Misure di promozione sui mercati dei paesi terzi	Inserita
Ristrutturazione e riconversione dei vigneti	Inserita
Vendemmia verde	Inserita, applicabile dalla seconda campagna
Fondi di mutualizzazione	Non inserita
Assicurazione del raccolto	Non inserita
Investimenti	Inserita, applicabile dalla seconda campagna
Distillazione dei sottoprodotti	Inserita
Misure transitorie	-
Distillazione per alcol ad uso bocca	Inserita con dotazione decrescente
Distillazione di crisi	Inserita senza assegnazione predeterminata
Impiego mosti concentrati	Inserita con dotazione decrescente

Fonte: Programma Nazionale di Sostegno nel settore del vino

Tab. 3.2 - Dotazione finanziaria assegnata all'Italia dalla nuova OCM vino

Misure di sostegno	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Aiuto disaccoppiato	-	-	-	-	-	-
Promozione	7.000.000	35.015.687	49.444.438	82.380.817	102.164.449	102.259.267
Ristrutturazione	69.778.699	88.108.114	88.450.967	103.636.786	104.392.740	104.465.903
Fondi di mutualizzazione	-	-	-	-	-	-
Assicurazione	-	-	-	-	-	-
Investimenti	-	14.513.527	23.854.429	44.270.888	77.720.199	77.780.439
Distillazione dei sottoprodotti	39.498.000	43.450.000	42.848.646	42.848.646	42.291.270	42.324.049
Aiuto accoppiato	38.639.523	33.864.896	23.854.429	11.057.722	-	-
Distillazione di crisi	-	-	-	-	-	-
Aiuto ai mosti	73.141.435	73.141.435	58.514.748	46.811.798	-	-
Riserva	10.165.341	10.165.341	10.165.341	10.165.341	10.165.341	10.165.341

Fonte: Programma Nazionale di Sostegno nel settore del vino

Misure di sviluppo rurale: una parte dei fondi verrà trasferita a misure di sviluppo rurale; la dotazione è passata dai 400 milioni di euro iniziali a soli 150 milioni di euro a regime. Le misure possono includere l'insediamento dei giovani agricoltori, il miglioramento della commercializzazione, la formazione professionale, il sostegno alle organizzazioni di produttori, i finanziamenti destinati a coprire le spese supplementari e le perdite di reddito derivanti dal mantenimento dei paesaggi culturali nonché il prepensionamento.

Diritti di impianto: è prevista la loro progressiva eliminazione entro il 2015, ma potranno essere mantenuti a livello nazionale o regionale fino al 2018. Entro il 2012 la Commissione europea dovrà presentare un rapporto al Consiglio, per evidenziare la situazione relativa a ciascun paese membro (la Francia ha già avanzato la richiesta di continuare a mantenere l'attuale blocco di nuovi impianti).

Eliminazione progressiva dei regimi di distillazione: la distillazione di crisi sarà limitata a quattro anni, a discrezione degli Stati membri, fino al termine della campagna 2011-12, con una spesa massima in *décalage* sulla dotazione finanziaria nazionale (dal 20% al 5%). La distillazione di alcool per bocca sarà progressivamente eliminata nel corso di quattro anni e verrà concesso un aiuto accoppiato, da sostituirsi poi col pagamento unico disaccoppiato per azienda. Gli Stati membri avranno la possibilità di esigere la distillazione dei sottoprodotti, finanziata a partire dalla dotazione nazionale e a un livello considerevolmente inferiore rispetto a quello attuale, che includa i costi di raccolta e trasformazione dei sottoprodotti stessi.

Introduzione del Pagamento Unico per Azienda: questo pagamento disaccoppiato sarà concesso ai produttori di uve da vino a discrezione degli Stati membri e a tutti i produttori che estirpano i loro vigneti.

Estirpazione: è introdotto un regime di estirpazione volontaria per tre anni, per una superficie totale di 175.000 ettari e con premi decrescenti. Uno Stato membro può mettere fine all'estirpazione quando la superficie estirpata rischia di superare l'8% della superficie viticola nazionale o il 10% della superficie viticola totale di una determinata regione.

Pratiche enologiche: sono confermate le attuali pratiche enologiche (la misura entrerà in vigore il 1 Agosto 2009). Sarà possibile introdurre di nuove, a discrezione della Commissione europea, purché già adottate dall'*Organisation International de la Vigne et du Vin* (OIV) e secondo una procedura a garanzia dei produttori e dei consumatori. È esclusa la possibilità di produrre ed esportare vini con pratiche ammesse a livello internazionale, ma non ammesse dall'UE.

Norme in materia di etichettatura: i vini con indicazione geografica protetta e i vini con denominazione di origine protetta costituiranno la base del concetto di vini di qualità dell'UE (la misura entrerà in vigore il 1 Agosto 2009). Per i vini a denominazione di origine e a indicazione protetta è fatto obbligo di vinificazione nella zona di produzione. Pur essendo confermato un sistema semplificato di etichettatura - annata e nome del vitigno per i vini da tavola - è prevista la possibilità per gli Stati membri di limitare l'indicazione in etichetta,

per i vini da tavola, di alcune varietà (in Italia le denominazioni di origine formate dal nome geografico accompagnato dalla varietà rappresentano un numero importante). Sono confermate le regole di produzione dei vini spumanti di qualità, compreso l'uso dei termini "metodo classico" e "fermentato in bottiglia" ed è introdotta la nuova categoria di vini da uve passite.

Zuccheraggio: questa pratica continuerà a essere autorizzata, ma verrà imposta una riduzione dei livelli massimi di arricchimento con zucchero o mosto; sarà possibile, infatti, aumentare il titolo alcolometrico del 3% nella zona A, del 2% nella zona B, del 1,5% nella zona C. Nel caso poi di particolari condizioni climatiche, la percentuale di arricchimento nelle tre zone¹³ può aumentare di un ulteriore 0,5%.

Aiuto per l'utilizzazione dei mosti: l'aiuto potrà essere versato nella sua forma attuale per quattro anni. La dotazione passerà nel 2008-2009 da 190 milioni di euro a 251 milioni di euro comprensivi del trasferimento allo sviluppo rurale. Una volta trascorso il periodo transitorio, la spesa verrà convertita in pagamenti disaccoppiati ai produttori di vino. È esclusa la possibilità di vinificare nel territorio dell'Unione mosti provenienti dai paesi terzi, nonché di miscelare mosti e vini comunitari con prodotti originari di paesi terzi.

Nuovo sistema di classificazione dei vini: la nuova normativa tende ad armonizzare il sistema di classificazione dei vini con quello degli altri prodotti alimentari (la misura entrerà in vigore il 1 Agosto 2009). Per i vini con origine geografica, varrà la suddivisione in due tipologie: vini con denominazione di origine protetta (DOP) e vini con indicazione di origine protetta (IGP) e sarà necessaria una registrazione comunitaria ai sensi del regolamento (CE) n. 510/2006¹⁴. La nuova classificazione tuttavia non pregiudicherebbe i riconoscimenti attuali sulla base delle precedenti disposizioni nazionali e inoltre verrebbe garantito il mantenimento della protezione anche alle menzioni tradizionali eventualmente adottate a livello dello Stato membro (in Italia IGT, DOC, DOCG).

Le disposizioni attuative del succitato regolamento di riforma dell'OCM sono contenute nel regolamento 555/2008, che sostituisce i regolamenti (CE) n.

¹³ Zona A (Nord Europa); Zona B (Germania meridionale, Francia centro-settentrionale e Austria); Zona CI a (Francia centro-meridionale, Spagna centro-orientale e Portogallo centro-settentrionale); Zona CI b (Valle d'Aosta, Valtellina, Province di Sondrio, Trento, Bolzano e Belluno); Zona CII (Italia centro-settentrionale, Francia meridionale e Spagna centro-meridionale); Zona CIII a (Grecia); Zona CIII b (Corsica, Italia meridionale e insulare, Portogallo meridionale e Spagna meridionale).

¹⁴ Relativo alla protezione delle indicazioni geografiche e delle denominazioni d'origine dei prodotti agricoli e alimentari.

1227/2000, n. 1623/2000, n. 2729/2000 e n. 883/2001. Esso disciplina l'attuazione di alcune delle misure contenute nella nuova OCM vino, nello specifico: le norme relative alla presentazione e all'approvazione dei programmi nazionali e la loro attuazione; le norme di attuazione relative alla promozione sui mercati dei paesi terzi, con particolare riferimento al rispetto delle regole sulla concorrenza e alla coerenza coi programmi promozionali nazionali e regionali; le norme per la ristrutturazione e riconversione dei vigneti in ordine alla modulazione dei contributi e alla fissazione dei livelli massimi; le norme operative sulla distillazione di alcool per usi alimentari, sulla distillazione di crisi e sul sostegno per il mosto utilizzato per arricchimento; le norme per le modalità di calcolo dei prezzi di importazione dei succhi e mosti di uva e dei relativi dazi doganali e le modalità di controllo; le norme per la disciplina delle sanzioni sui vigneti illegali, non coerenti con le nuove disposizioni in materia di diritti, ristrutturazione ed estirpazione; e, infine, le norme sul complesso sistema degli estirpi volontari, delle superfici ammissibili e massime e dei relativi premi, nonché la disciplina della concessione di nuovi diritti di impianto in deroga ai divieti stabiliti, fino alla completa liberalizzazione prevista a partire dal 2015.

Segue una sintetica disanima delle principali norme nazionali valide per il settore vitivinicolo.

La *Legge 164/92* ha introdotto alcune novità sostanziali rispetto al vecchio ordinamento contenuto nella normativa risalente al 1963 (Sabellico, 2007). L'impianto della legge tende alla "qualità totale" (origine, qualità intrinseca e genuinità) attraverso il meccanismo della classificazione piramidale, che contempla alla base i vini da tavola, per poi passare ai vini a indicazione geografica tipica ed arrivare infine ai vini a denominazione controllata e a denominazione controllata e garantita. La legge si caratterizza per alcuni elementi strutturali e significativi: la valorizzazione del nome geografico, la scelta vendemmiale, le discipline produttive, la possibilità di delimitare la zona di imbottigliamento, l'introduzione della categoria dei vini IGT, lo schedario dei vigneti, l'albo degli imbottiglieri, la possibilità di revoca delle denominazioni sottoutilizzate e l'affidamento di nuovi e più incisivi controlli ai Consorzi di Tutela. Dopo le importanti modifiche intervenute a livello internazionale, dopo l'emanazione dei DM 29 Marzo, 13 Luglio e 7 Novembre 2007 sui piani dei controlli e dopo l'entrata in vigore della nuova OCM vino, si rende indispensabile una revisione completa della stessa legge a partire dal DDL n. 5768 del 7 Aprile 2005, fermo in Commissione Agricoltura alla Camera dei Deputati.

In merito all'aspetto relativo alle Denominazioni, il Piemonte attualmente presenta 13 DOCG¹⁵ e 44 DOC¹⁶ che coprono circa l'80% dell'intera produzione regionale, in gran parte derivanti da una ventina di vitigni autoctoni. Giova notare che l'Amministrazione regionale del Piemonte ha scelto di valorizzare le produzioni vinicole attraverso le denominazioni e non attraverso l'introduzione di un vino IGT, a differenza di altre importanti realtà regionali italiane.

Con il *Decreto Ministeriale 29 Marzo 2007* il legislatore ha voluto garantire la tracciabilità in tutte le fasi del processo produttivo dei vini DOC e DOCG; sono state emanate, infatti, disposizioni volte a realizzare un sistema di controlli a garanzia della qualità e della autenticità dei relativi vini, nonché a tutela del consumatore. La normativa prevede l'individuazione dei soggetti preposti al controllo *erga omnes*, la procedura per l'indicazione del preposto ai controlli, gli adempimenti delle Regioni, gli adempimenti dell'organismo individuato per i controlli *erga omnes*, l'autorizzazione all'effettuazione dei controlli *erga omnes* e gli obblighi degli operatori, intesi nella fascetta identificativa e lotto. Si precisa che con il DM dipartimentale MIPAAF del 7/11/2007 sono state emanate le disposizioni relative alla richiesta di fornitura, alla distribuzione ed alla contabilizzazione delle fascette per i vini DOC.

Ancora, con il *Decreto Ministeriale 13/7/2007* il legislatore ha definito i contenuti e le modalità dei piani dei controlli, i criteri per la rappresentatività della filiera vitivinicola, il prospetto tariffario adottabile nello svolgimento del piano e il modello della fascetta identificativa del vino a denominazione.

Infine, si riassumono di seguito i contenuti della produzione normativa della Regione Piemonte rivolta specificamente al comparto vitivinicolo.

Innanzitutto, la *Legge Regionale 39/80* è uno strumento di orientamento della viticoltura e riguarda fundamentalmente l'Anagrafe Vitivinicola. La Regione Piemonte, attraverso questa normativa, ha realizzato un sistema di rilevazione e controllo delle potenzialità regionali nel comparto vitivinicolo -

¹⁵ Asti, Barbaresco, Barbera d'Asti, Barbera del Monferrato Superiore, Barolo, Brachetto d'Acqui o Acqui, Dogliani, Dolcetto di Ovada Superiore, Gattinara, Gavi o Cortese di Gavi, Ghemme, Moscato d'Asti, Roero.

¹⁶ Albugnana, Alta Langa, Barbera d'Alba, Barbera d'Asti, Barbera di Monferrato, Boca, Bramaterra, Canavese, Carema, Cisterna d'Asti, Colli Tortonesi, Collina Torinese, Colline Novaresi, Colline Saluzzesi, Cortese dell'Alto Monferrato, Coste della Sesia, Dolcetto d'Acqui, Dolcetto d'Alba, Dolcetto d'Asti, Dolcetto delle Langhe Monregalesi, Dolcetto di Diano d'Alba, Dolcetto di Dogliani, Erbaluce di Caluso o Caluso, Fara, Freisa d'Asti, Freisa di Chieri, Gabilano, Grignolino d'Asti, Grignolino del Monferrato Casalese, Langhe, Lessona, Loazzolo, Malvasia di Casorzo d'Asti, Malvasia di Castelnuovo Don Bosco, Monferrato, Nebbiolo d'Alba, Piemonte, Pinerolese, Rubino di Cantavenna, Ruché di Castagnole Monferrato, Sizzano, Strevi, Valsusa, Verduno Pelaverga.

denominato, appunto, Anagrafe Vitivinicola - e ha istituito (ai sensi dell'art. 25 delle Istruzioni per l'applicazione della legge) l'Osservatorio Vitivinicolo Regionale. Tale sistema ha consentito di conoscere, monitorare e controllare la situazione produttiva di tutta la filiera vitivinicola e ha contribuito al favorevole evolversi della viticoltura regionale anche garantendo l'accesso alle informazioni settoriali, i controlli e la repressione delle frodi e delle sofisticazioni.

La l.reg. 39/80 è stata modificata nel 2006 per permettere l'introduzione della cosiddetta "fascetta DOC", simile a quella delle DOCG. Il nuovo piano dei controlli sui vini di qualità ha un'applicazione omogenea in Piemonte, grazie allo schema di accordo, approvato dalla Giunta regionale - che dà attuazione ai Decreti Ministeriali del 29 Marzo e del 13 luglio 2007 - per istituire un sistema rigoroso di controllo e tracciabilità su tutti i vini a denominazione di origine.

La Regione Piemonte ha pertanto messo a punto uno schema in base al quale le Camere di Commercio debbono gestire e aggiornare l'Albo vigneti, effettuare i prelievi dei campioni di vino e provvedere alle analisi fisico-chimiche, per poi rilasciare l'attestazione di idoneità o non idoneità. Ai Consorzi spetta il compito di vigilare sull'intero iter, rilasciando pareri di conformità e di effettuare controlli incrociati sui vigneti prima, e poi sui vini destinati al mercato. L'esito finale di tale attività è il rilascio delle fascette regionali, dalle quali è possibile risalire a ritroso sino al vigneto di origine, grazie alla informatizzazione dell'intero sistema¹⁷.

La *Legge Regionale 20/99* ha istituito due Distretti dei Vini: il Distretto del vino di Langhe Roero Monferrato, che comprende le regioni del Sud Piemonte, e il Distretto del vino Canavese Coste della Sesia, Colline Novaresi, che abbraccia l'area del Nord Piemonte. La legge intende promuovere e favorire la conoscenza e la valorizzazione delle tradizioni enoiche, dell'enogastronomia, del paesaggio viticolo, dell'agriturismo, allo scopo di dare valenza culturale e ambientale alle aree viticole. Ulteriori obiettivi della legge consistono nel valorizzare la produzione di vini di qualità e altri prodotti della tradizione gastronomica locale, promuovere il turismo del vino, la gestione urbanistica e l'architettura del paesaggio, lo sviluppo della divulgazione scientifica, il miglioramento del patrimonio architettonico pubblico e privato ai fini di

¹⁷ Il protocollo di intesa, sopra descritto, che ha dato attuazione in Piemonte - prima fra le Regioni italiane - al piano dei controlli previsto dal ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali sui vini di qualità prodotti in regioni determinate (i cosiddetti VQPRD, ovvero, le DOC e DOCG) è stato firmato il 14 novembre 2007 ad Alba, da tutti gli Enti interessati, ed è oggi operativo o in fase di attuazione su tutte le Denominazioni Piemontesi.

accoglienza e promozione di iniziative di informazione, educazione alimentare e di educazione alla salute per la prevenzione dell'alcolismo.

I Distretti operano sulla base di un piano strategico triennale e di piani operativi annuali, che possono avere come soggetti attuatori, tra gli altri, Province, Comuni, Consorzi di tutela dei vini, Enotecche Regionali, Comunità Montane e Strade del vino. Con il 2007 si è chiusa la pianificazione triennale 2005/2007 dei Distretti piemontesi, con i progetti già avviati e completati entro maggio dell'anno successivo. Per il 2008 è stata concessa una proroga "annuale" in attesa dell'approvazione di una nuova Legge Regionale di riorganizzazione di tutti i distretti agroalimentari, vale a dire la *Legge Regionale n. 29 del 9/10/2008* "Individuazione, istituzione e disciplina dei distretti rurali e dei distretti agroalimentari di qualità e modifiche della l.reg. 12 maggio 1980 n. 37 (Le enoteche regionali, le botteghe del vino o cantine comunali, i musei etnografici-enologici, le strade del vino)".

Quest'ultima definisce i distretti agroalimentari di qualità - candidati a subentrare alle forme distrettuali odierne - come sistemi produttivi locali, caratterizzati da uno o più prodotti merceologicamente omogenei, certificati e tutelati, la cui valenza economica risulti significativa. Inoltre, deve sussistere una interdipendenza tra imprese agricole, di trasformazione e di commercializzazione, tale da poter definire una filiera integrata, che comprenda anche aspetti culturali e turistici di valorizzazione del territorio. Il testo definisce altresì i distretti rurali come entità caratterizzate da un'identità storica consolidata, coerente con la vocazione del territorio e integrazione tra attività agricole e altre attività locali).

La Legge Regionale 95/95 "Interventi regionali per lo sviluppo del sistema agro-industriale piemontese" ha lo scopo di favorire l'ammodernamento dell'agroindustria attraverso la valorizzazione delle produzioni agricole e zootecniche, e di promuovere lo sviluppo del sistema delle imprese agricole e zootecniche mediante programmi finalizzati alla concentrazione dell'offerta e all'integrazione verticale dei componenti delle diverse filiere agroindustriali. Essa persegue inoltre l'obiettivo di migliorare il reddito degli imprenditori agricoli, accrescere l'efficienza e la competitività del sistema agro-industriale, promuovere la trasformazione, la commercializzazione e il consumo di prodotti agricoli e agroindustriali piemontesi, in particolare, di quelli ottenuti con metodi che salvaguardino l'ambiente e la salute degli agricoltori e dei consumatori. La legge, dunque:

- disciplina gli interventi di competenza regionale in materia e individua obiettivi e strumenti per la realizzazione degli interventi per il miglioramento delle strutture di lavorazione, trasformazione e

commercializzazione raccordandosi con la normativa nazionale e comunitaria;

- prevede azioni in grado di contribuire alla riqualificazione delle risorse umane, allo sviluppo e alla diffusione di informazioni e orientamenti di mercato e delle innovazioni;
- individua strumenti per l'elaborazione di strategie di marketing;
- sostiene lo sviluppo delle relazioni fra le varie componenti delle filiere;
- sostiene l'adozione di strategie comuni per garantire l'origine e la natura o la qualità di determinati prodotti attraverso l'adozione di sistemi di qualità.

Ai sensi della legge 95/95 nel 2007 la Regione Piemonte ha emanato un importante bando destinato alle cooperative, alle organizzazioni di produttori e alle società di capitali con prevalenza di imprenditori agricoli nel capitale sociale. È stato richiesto il requisito della concentrazione o fusione tra imprese¹⁸, oppure la già affermata presenza sul mercato (meno del 50% del prodotto venduto sfuso). Sono state finanziate in conto capitale strutture (al 35%) macchine e impianti (35%) progetti commerciali e di marketing (35%), assunzione di personale qualificato (con contributi scalari in un triennio dal 50 al 20%), sistemi di qualità (40%) e studi di fattibilità (50%).

Ancora, tra le norme regionali indirizzate a favorire la vitivinicoltura è utile ancora ricordare la *Legge 37/1980*, modificata in parte dalla *Legge n. 29/2008*, con cui la Regione Piemonte ha proposto di incentivare, indirizzare e coordinare le attività delle Enotecche Regionali, delle Botteghe del vino o Cantine comunali, dei Musei etnografico-enologici, nonché di realizzare una specifica segnaletica per le Strade del vino.

Infine, pare utile rammentare gli interventi finalizzati a contrastare la diffusione della Flavescenza Dorata tra i vigneti del Piemonte, visto il notevole impegno, non solo in termini di risorse finanziarie, profuso dall'Amministrazione regionale e dalle Province.

Infatti, il Decreto Ministeriale n. 32442 del 31 maggio 2000 ha reso obbligatoria la lotta contro la fitoplasmosi della vite e con la DGR n 81-581 del

¹⁸ Dalla fusione tra la Cantina Sociale di Ricaldone e quella di Mombaruzzo, sulla base del disposto della l.reg. 95/95 è stata di recente costituita la Cantina Sociale Tre Secoli. La nuova Cantina, con 1.300 ettari, è il maggior vinificatore di uve di proprietà a livello regionale: in particolare, è il maggior produttore di vini da uve Moscato e Brachetto e tra le prime per il Barbera. La Cantina impiega un organico di 20 persone più diversi operai avventizi nel periodo vendemmiale, vi sono 5 figure tecniche tra cui 2 enologi con funzioni direttive, 1 enologo responsabile di laboratorio e sistema qualità, 2 agronomi specialisti di vigneto. I soci cooperatori sono 450.

24/07/2000 “Applicazione in Piemonte del DM del 31/05/2000 - Misure per la lotta obbligatoria contro la Flavescenza Dorata della vite”, la Regione Piemonte ha affidato al proprio Settore Fitosanitario il compito di definire e di aggiornare periodicamente le zone focolaio, di insediamento e indenni particolarmente a rischio, nonché di definire le misure da applicare sul territorio regionale consistenti in trattamenti insetticidi obbligatori contro il vettore della malattia (la cicalina della vite *Scaphoideus titanus*) e nell’estirpo delle piante infette.

La presenza della fitoplasmosi è stata accertata nelle province di Alessandria, Asti, Biella, Cuneo, Novara, Torino e Vercelli. Le risorse finanziarie per l’estirpo e il reimpianto dei vigneti colpiti sono state garantite prima dalla *Legge 23 dicembre 2000, n. 388*, relativa alle disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato (*legge finanziaria 2001*) che, in particolare, all’art. 129, comma 1, prevedeva stanziamenti per interventi strutturali e di prevenzione, tra gli altri, negli impianti viticoli colpiti da Flavescenza Dorata; e poi dalla *Legge 23/2005* che all’art. 1-ter, comma 2, lettera a) prevedeva l’erogazione di contributi alle Regioni al fine di contrastare l’espandersi della malattia¹⁹. Con la *DGR n. 38-5586 del 26/03/2007* la Regione Piemonte ha approvato il Piano per l’attuazione della Legge 23/2005, art.1-ter, comma 2, lettera a) “Interventi strutturali e di prevenzione per l’eradicazione delle infezioni di Flavescenza Dorata nei vigneti”. Successivamente, considerata l’entità delle superfici interessate dalla malattia, l’Amministrazione regionale ha ritenuto opportuno dare continuità ai programmi di intervento finanziario realizzati nel periodo 2001-2007, disponendo la riapertura dei bandi²⁰, anche per il 2008, per la presentazione delle domande di aiuto.

A chiusura della trattazione attinente agli aspetti normativi, pare utile richiamare brevemente le opportunità di intervento connesse all’attuazione di alcune importanti misure - oggetto di cofinanziamento da parte dell’Unione europea - attuate attraverso il Programma di sviluppo rurale 2007-13 del Piemonte, focalizzando l’attenzione sugli aspetti di interesse per gli operatori vitivinicoli.

Innanzitutto, obiettivo della *misura 1.2.1 “Ammodernamento delle aziende agricole”* (la cui dotazione finanziaria è pari a 246,30 milioni di euro) è

¹⁹ Nel 2006 sono stati stanziati a favore della Regione Piemonte oltre 8,57 milioni di euro quale contributo per la lotta alla fitoplasmosi, assumendo quali parametri contributivi quelli previsti dal D.M. 9 Aprile 2001 “Modalità di attuazione degli interventi strutturali e di prevenzione per l’eradicazione delle infezioni di Flavescenza dorata nei vigneti”.

²⁰ Le procedure amministrative sono gestite dagli uffici Agricoltura delle singole Province di competenza.

il miglioramento del rendimento globale delle imprese, accrescendone la competitività e promuovendone lo sviluppo sostenibile.

In riferimento alla filiera vitivinicola gli investimenti riguardano sia l'attività agricola produttiva, sia le attività a essa strettamente connesse: vendita diretta, lavorazione e trasformazione dei prodotti. Si tratta di investimenti materiali per la realizzazione di opere o l'acquisto di beni, nonché degli investimenti immateriali strettamente connessi ai primi. In particolare, tutti gli interventi finanziati nel settore vitivinicolo devono rispettare le restrizioni alla produzione di cui al regolamento (CE) n. 479/2008 ("diritti di impianto vigneti") e non sono ammissibili interventi finalizzati ad aumentare la superficie vitata. Più in dettaglio gli interventi di maggiore priorità sono quelli finalizzati al miglioramento del livello di sicurezza e della qualità dei prodotti nonché all'implementazione di sistemi di tracciabilità e di certificazione delle produzioni, come anche le iniziative finalizzate alla riduzione dei costi di produzione (Tab. 3.3).

Tab. 3.3 - PSR 2007-2013 del Piemonte, misura 1.2.1 "Ammodernamento delle aziende agricole": priorità degli interventi a favore del settore vitivinicolo

Interventi e azioni prioritarie	Interventi e azioni di priorità intermedia	Interventi e azioni non prioritari
Iniziative finalizzate al miglioramento del livello di sicurezza e della qualità dei prodotti nonché all'implementazione di sistemi di tracciabilità e di certificazione delle produzioni; iniziative finalizzate alla riduzione dei costi di produzione.	Iniziative finalizzate alla trasformazione e commercializzazione diretta di prodotti aziendali e all'incremento delle opportunità di reddito; iniziative finalizzate al risparmio energetico.	Iniziative finalizzate alla riconversione e diversificazione della produzione; iniziative finalizzate a ottimizzare la gestione dei reflui e degli scarti delle lavorazioni sia ai fini ambientali che agro energetici.

Fonte: Programma di Sviluppo Rurale 2007-2013 del Piemonte

La misura 1.2.3 "Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali" (avente una dotazione finanziaria complessivamente pari a 123,52 milioni di euro) promuove la ristrutturazione, l'orientamento verso nuovi sbocchi di mercato e l'integrazione nelle filiere, anche attraverso l'introduzione di innovazioni di prodotto, di processo, commerciali e organizzative nonché attraverso il miglioramento della qualità delle produzioni. In riferimento alla filiera vitivinicola, la misura è considerata di alta priorità per le aree rurali intermedie, media per le aree rurali con problemi di sviluppo, bassa per le aree urbane e quelle agricole ad alta intensità.

In particolare, tutti gli interventi finanziati nel settore vitivinicolo sono prioritari se interessano vini DOC e DOCG, mentre non sono considerati ammissibili interventi inerenti alcol etilico, acquaviti, liquori e altre bevande alcoliche. Sono interventi di priorità medio-alta e alta quelli inerenti: nuovi prodotti, processi e tecnologie per nuove opportunità di mercato, impianti e tecnologie per sistemi di qualità, sicurezza alimentare e tracciabilità, la tutela dell'ambiente, il risparmio energetico, la riduzione dei consumi idrici e la prevenzione degli inquinamenti, la sicurezza sul lavoro. Sono interventi di priorità medio-bassa quelli relativi al recupero e allo smaltimento di rifiuti e sottoprodotti di provenienza agro-industriale, anche con finalità energetiche (Tab. 3.4).

Tab. 3.4 - PSR 2007-2013 del Piemonte, misura 1.2.3 “Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali”: priorità degli interventi a favore del settore vitivinicolo

Interventi e azioni con priorità alta	Interventi e azioni con priorità medio-alta	Interventi e azioni con priorità medio-bassa	Interventi e azioni con priorità bassa
Iniziative rivolte alla tutela dell'ambiente, al risparmio energetico, alla riduzione dei consumi idrici e alla prevenzione degli inquinamenti.	Introduzione di nuovi prodotti, processi, tecnologie finalizzati a rispondere a nuove opportunità del mercato; impianti e tecnologie funzionali alla produzione di prodotti afferenti ai sistemi di qualità, alla sicurezza alimentare e alla tracciabilità; ottenimento di livelli di sicurezza sul lavoro superiori alla normativa vigente.	Recupero e smaltimento di rifiuti e sottoprodotti di provenienza agro-industriale, anche con finalità energetiche.	Utilizzo dei prodotti agricoli e forestali per la produzione di energie rinnovabili per l'autoconsumo.

Fonte: Programma di Sviluppo Rurale 2007-2013 del Piemonte

La misura 1.3.2 “Partecipazione degli agricoltori ai sistemi di qualità alimentari (21,98 milioni di euro) intende promuovere le produzioni di qualità al fine di incrementarne il valore aggiunto, attraverso l’incentivazione ad aderire ai “sistemi di qualità”. Per quanto riguarda la vitivinicoltura, essa interessa esclusivamente i vini a denominazione di origine. Per ogni sistema di qualità l’importo dell’aiuto sarà determinato in base ai costi fissi affrontati dall’azienda agricola; tali costi sono quelli sostenuti per l’accesso e la partecipazione al sistema di qualità alimentare e riguardano: il contributo annuale di partecipazione al sistema e le analisi richiesti al fine di verificare l’ottemperanza al sistema. L’intervento prevede la copertura al 100% delle spese, entro il limite massimo complessivo annuale di 3.000 euro per azienda, per un massimo di 5 anni.

Gli scopi della *misura 1.3.3 “Attività di informazione e promozione riguardo ai prodotti che rientrano nei sistemi di qualità alimentare”* (avente una dotazione finanziaria di 15,68 milioni di euro) consistono nel sensibilizzare i consumatori verso i prodotti di qualità e nel sostenere le associazioni di produttori nella promozione e nella ricerca di nuovi sbocchi di mercato. Nel caso del vino, l'intervento riguarda esclusivamente i vini a denominazione di origine. In termini operativi, la misura intende aumentare l'informazione verso il consumatore e il mondo della ristorazione e promuovere i prodotti di qualità nei confronti dei *buyers* della grande distribuzione. L'intensità massima degli aiuti è del 70% del costo ammissibile dell'intervento; tuttavia nel caso di azioni di pubblicità il contributo non potrà superare il limite del 50%. Sono beneficiari le associazioni di produttori, cioè organizzazioni in qualsivoglia forma giuridica che mettano insieme operatori che partecipino attivamente a un sistema di qualità ai sensi della misura 1.3.2 precedentemente richiamata.

Infine, la *misura 2.1.4 “Pagamenti agro-ambientali”* (con dotazione pari a 267,79 milioni di euro) si propone di consolidare e valorizzare la ricchezza di diversificazione delle situazioni ambientali, paesaggistiche e territoriali che possono preludere alla multifunzionalità dell'attività agricola. In riferimento alla filiera vitivinicola la misura contempla, in particolare, due azioni di particolare interesse: quelle rivolte a incentivare, rispettivamente, le tecniche di produzione integrata e quelle di produzione biologica.

Le tecniche di produzione integrata si realizzano anche mediante l'impegno aggiuntivo dell'inerbimento controllato dei vigneti e la manutenzione di nidi artificiali tra i filari. Il premio base varia tra i 405 (prima fascia²¹) e i 365 euro a ettaro (seconda fascia) per l'introduzione, tra 365 e 329 euro a ettaro per il mantenimento, mentre i premi per gli impegni aggiuntivi sono di 100 euro a ettaro per l'inerbimento e di 55 euro a ettaro per i nidi artificiali.

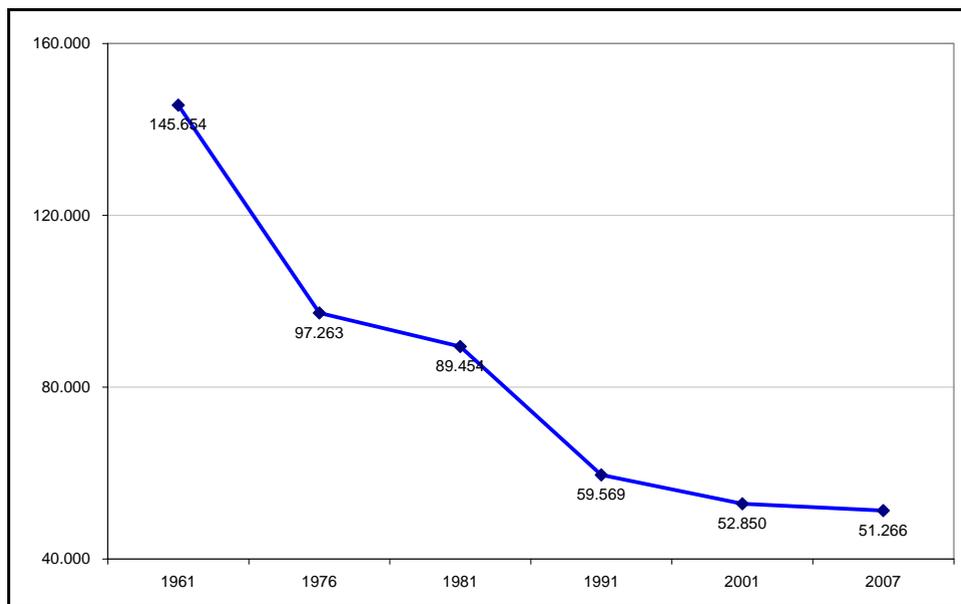
Nel caso delle tecniche di produzione biologica, l'azione si articola in impegni di base, richiesti alla totalità dei produttori che vi aderiscono, e in ulteriori impegni ad adesione facoltativa, vale a dire l'inerbimento e la manutenzione di nidi artificiali. Il premio base varia tra i 645 euro a ettaro (prima fascia) e i 580 (seconda fascia) per l'introduzione, tra 630 e 567 euro a ettaro per il mantenimento; anche per il biologico i premi per gli impegni aggiuntivi sono di 100 euro per ettaro per l'inerbimento e di 55 euro per ettaro per i nidi artificiali.

²¹ La differenziazione dei premi fra la prima e la seconda fascia di superficie tiene conto del fatto che per ciascuna categoria di coltura i costi per l'assistenza tecnica riducono la loro incidenza unitaria al crescere della superficie; la prima fascia interessa le superfici fino a 5 ettari, dopo si entra nella seconda.

3.2. I caratteri strutturali e produttivi del settore vitivinicolo

La dinamica di lungo periodo della viticoltura in Piemonte mostra una progressiva contrazione del vigneto, la cui estensione nel corso degli ultimi cinquanta anni si è ridotta a circa un terzo, passando da 146.000 a poco più di 50.000 ettari. L'abbandono della coltivazione della vite è fenomeno particolarmente rilevante nel periodo che va dalla fine degli anni sessanta agli inizi degli anni novanta (Fig. 3.1), quando si osserva un andamento differenziato a livello sub-regionale, in relazione alla maggiore o minore importanza che, da sempre, la viticoltura assume nei diversi ambiti territoriali. In tale periodo il calo delle superfici vitate è stato più significativo in termini percentuali nei territori alla sinistra orografica del fiume Po (nelle province di Torino, Vercelli e Novara) mentre in termini assoluti la riduzione è stata più elevata nelle province meridionali (Cuneo, Asti e Alessandria) le quali nei primi anni sessanta detenevano oltre l'80% della superficie viticola regionale (IRES Piemonte, 1992).

Fig. 3.1 - Evoluzione della superficie vitata in Piemonte (ettari)



Fonte: Regione Piemonte, Osservatorio vitivinicolo

Negli anni più recenti la superficie vitata in produzione si è assestata intorno ai 52.000 ettari (Tab. 3.5). Il Piemonte, dunque, contribuisce alla superficie a vite italiana (840.000 ettari) all'incirca nella misura del 6,5%; la

produzione di uva da vino oscilla intorno ai 4,5 milioni di quintali e la produzione di vino (circa 3 milioni di ettolitri) rappresenta il 6-7% della produzione nazionale, pur manifestando le produzioni e le rese ampie oscillazioni annuali in dipendenza, com'è ovvio, del decorso climatico e dell'andamento fitopatologico (a tal proposito, si stima che attualmente in oltre il 50% dei vigneti si praticino sistemi di produzione ecocompatibili).

Per quanto attiene alla fase agricola, il valore delle produzioni vitivinicole (vino, uva conferita e venduta e sottoprodotti) a prezzi di base nel 2007 è pari a circa 346 milioni di euro e rappresenta all'incirca il 10% del valore della produzione ai prezzi di base della branca agricoltura (INEA, 2008b).

La base produttiva della vitivinicoltura piemontese appare notevolmente frammentata; dai dati diffusi attraverso l'Osservatorio Vitivinicolo della Regione Piemonte risulta la presenza di circa 26.500 aziende con superficie vitata, cosicché l'estensione del vigneto è mediamente inferiore a 2 ettari e, come si evince dalla Tabella 3.6, un terzo delle aziende ha superficie vitata compresa tra 1 e 5 ettari, mentre quasi il 60% delle stesse ha superficie inferiore all'ettaro.

Tab. 3.5 - Superficie vitata, produzioni e rese di uva e vino in Piemonte nel 2000-2007

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Sup. tot. impianti (ha)	54.325	53.593	53.554	53.273	53.196	53.075	52.720
Sup. in produzione (ha)	52.850	51.735	51.951	51.679	51.856	51.802	51.266
Produzione uva (q)	4.568.235	3.346.053	3.280.893	4.587.005	4.289.433	4.520.006	3.908.749
Resa (q/ha)	86,44	64,68	63,15	88,76	82,72	87,26	76,24
Uva vinificata (q)	4.536.710	3.345.208	3.280.163	4.586.055	4.288.283	4.518.956	3.907.699
Produzione vino (hl)	3.324.335	2.328.675	2.281.511	3.263.162	3.054.426	3.228.961	2.723.946
Resa vino (hl/q uva)	73,28	69,61	69,55	71,15	71,23	71,45	69,71

Fonte: Regione Piemonte, Osservatorio vitivinicolo

Tab. 3.6 - Aziende viticole per classe di superficie vitata, per provincia

	Classi di superficie (ha)						Totale aziende	%	
	< 0,1	0,1 - 0,5	0,5 - 1	1 - 5	5 - 10	10 - 20			> 20
Torino	215	1.941	464	227	10	2	-	2.859	10,8
Vercelli	15	134	26	18	1	1	2	197	0,7
Novara	38	303	112	73	15	7	1	549	2,1
Cuneo	68	2.584	1.344	2.743	516	176	42	7.473	28,1
Asti	98	2.356	1.805	3.411	550	150	33	8.403	31,6
Alessandria	85	1.913	1.443	2.483	416	137	40	6.517	24,5
Biella	8	265	79	44	2	1	-	399	1,5
V.C.O.	83	71	11	2	-	-	-	167	0,6
Piemonte	610	9.567	5.284	9.001	1.510	474	118	26.564	100,0
Incidenza % per classi	2,3	36,0	19,9	33,9	5,7	1,8	0,4	100,0	

Fonte: Regione Piemonte, Osservatorio vitivinicolo

Giova tuttavia sottolineare che è proseguito negli ultimi decenni il processo di concentrazione relativa della viticoltura in aziende di medie e grandi dimensioni le quali hanno resistito alla tendenza al declino mentre, invece, si è ridotto il numero di quelle di piccole e piccolissime dimensioni (Aimone, 1996). Attualmente le imprese viticole iscritte all'Anagrafe Agricola Unica delle imprese agricole e agro-alimentari della Regione Piemonte sono circa 21.000, sebbene si considerino realmente operative solo circa 18.000 unità. La superficie dichiarata assomma, in tal caso, a circa 44.000 ettari; solamente il 10% delle aziende ha superficie superiore a 5 ettari, mentre la maggior parte di esse (70%) ha superficie inferiore a 2 ettari e la restante quota ha superficie compresa tra 2 e 5 ettari.

Il processo di rafforzamento delle aziende maggiori è andato di pari passo con l'estensione delle superfici a DOC e DOCG, ciò che ha consentito a un numero sempre più grande di imprese altamente competitive di consolidarsi e di contribuire alla creazione di una filiera locale strutturata e finalizzata ad un mercato ampio.

I vigneti piemontesi sono concentrati in ambiti territoriali fortemente specializzati, interessanti soprattutto le aree collinari delle tre province meridionali (Asti, Cuneo e Alessandria) dove risulta oggi presente circa il 95% della superficie vitata regionale. Tuttavia, vigneti di pregio si rinvengono anche in alcune più ristrette aree del torinese, del vercellese e della provincia di Novara e, pure, si riscontra in Piemonte la presenza di una viticoltura "difficile", che riguarda principalmente le zone montane, nonché alcune aree collinari con vigneti in forte pendenza e con terrazzamenti in pietra o ciglionamenti. Secondo i dati forniti dal CERVIM²² nel 2006 la superficie

²² Centro di Ricerche, Studi e Valorizzazione per la Viteicoltura Montana (www.cervim.org).

viticola caratterizzata da difficoltà strutturali, che condizionano fortemente i costi di reimpianto e di gestione dei vigneti, assomma a circa 1.400 ettari e connota fortemente il paesaggio rurale piemontese, oltre a fornire vini di elevata qualità.

In Piemonte, dunque, sono chiaramente individuabili unità territoriali aventi omogenee caratteristiche, collinari e montane dove è importante la coltivazione della vite e dove sono particolarmente sviluppate svariate attività (economiche e non) connesse al vino: turismo ed enogastronomia, valorizzazione delle culture tradizionali, tutela del paesaggio e delle risorse umane. Proprio a riguardo di tali aree sono stati istituiti (attraverso la già citata *l.reg. n. 20/1999*) due Distretti vitivinicoli: il Distretto Langhe Roero, Monferrato e il Distretto dei vini Alto Piemonte Canavese, Coste del Sesia, Colline Novaresi (Fig. 3.2).

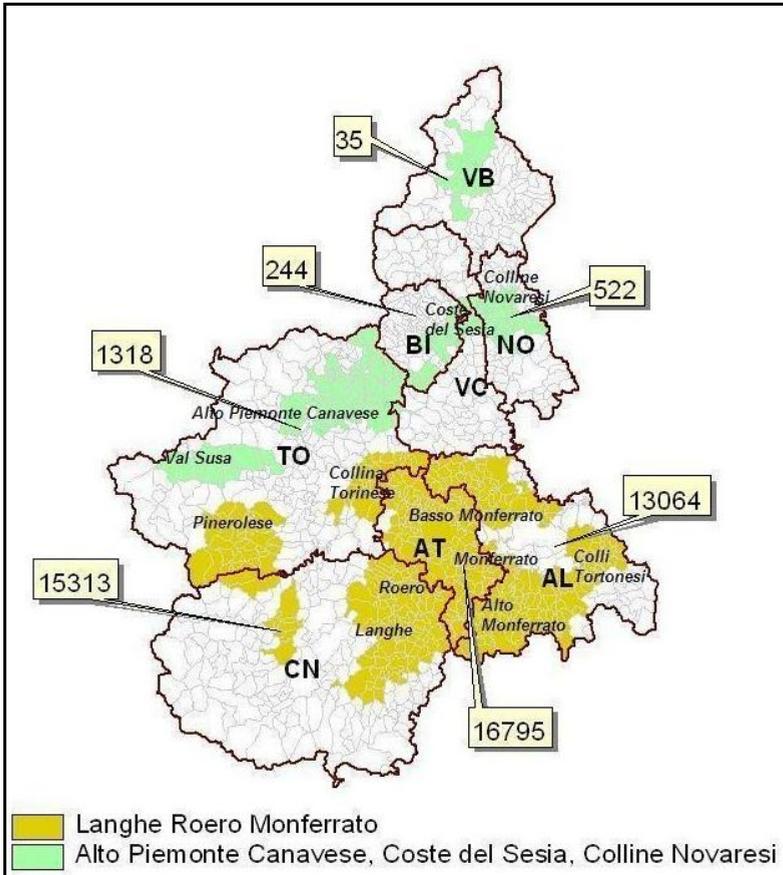
Il primo si estende su quattro Province (Torino, Cuneo, Asti ed Alessandria) e interessa 422 Comuni, una superficie pari a circa un quarto del territorio piemontese e circa 27.000 aziende vitivinicole. Dalle informazioni disponibili si evince che nel 2006 il totale dei vini rossi DOC e DOCG prodotti nel Distretto assommava a circa 1.248.000 ettolitri, cui si aggiungono circa 833.000 ettolitri di vini bianchi e 3.000 ettolitri di vini rosati; nel complesso, dal Distretto Langhe Roero Monferrato proviene oltre il 98% dei vini DOC e DOCG del Piemonte (www.distrettodeivinilrm.it).

Il Distretto dei Vini dell'Alto Piemonte raggruppa 178 Comuni delle Province di Biella, Novara, Torino, Vercelli e Verbano-Cusio-Ossola dove sono prodotti due vini DOCG (Gattinara e Ghemme) e 11 vini DOC (Boca, Bramaterra, Canavese, Carema, Colline Novaresi, Coste del Sesia, Erbaluce di Caluso, Fara, Lessona, Sizzano e Valsusa), affiancati da altre produzioni di vini autoctoni.

Come già richiamato al capitolo 3.1, attraverso la *l.reg. n. 29* del 9/10/2008 sono stati riordinati i distretti agroalimentari e ne sono stati ridefiniti i compiti. In particolare, il suddetto provvedimento²³ prevede l'accorpamento in un'unica entità territoriale degli attuali due distretti vitivinicoli (Langhe Roero Monferrato e Canavese, Coste del Sesia, Colline Novaresi) allo scopo di garantire una migliore regia.

²³ Entro sessanta giorni dall'entrata in vigore della legge è prevista la predisposizione da parte della Giunta Regionale delle istruzioni attuative che definiscono, fra l'altro, l'adeguamento alla normativa vigente dei distretti vitivinicoli costituiti ai sensi della *l.reg. 20/1999*, gli indirizzi e le modalità per la costituzione dei distretti.

Fig. 3.2 - Delimitazione dei Distretti del vino piemontesi (ex l.reg. 20/99) e superficie vitata per provincia (ettari)



Fonte: nostre elaborazioni

Rilevante specificità della vitivinicoltura piemontese è il forte orientamento verso la qualità, consentito dalla vocazionalità del territorio e dalla introduzione di un sistema di denominazioni d’origine “a piramide” finalizzato a valorizzare la produzione enologica piemontese che, già si è detto, è ricca di 13 DOCG (3 delle quali di recente istituzione²⁴) e di 44 DOC, la cui produzione

²⁴ Accogliendo la proposta di passaggio dalla DOC alla DOCG, il Comitato Nazionale Tutela Vini a Denominazione d’Origine nel 2008 ha riconosciuto ufficialmente come DOCG la Barbera d’Asti, la Barbera del Monferrato Superiore e il Dolcetto d’Ovada (o Ovada). Salgono così a 13 i vini piemontesi DOCG, che si aggiungono a 44 DOC e, come già richiamato, coprono complessivamente oltre l’80% della produzione vitivinicola regionale.

negli anni più recenti tende ad accrescersi progressivamente. Nel complesso, gli ettari iscritti agli Albi dei vigneti DOC e DOCG sono circa 38.500 e, come si può vedere dalle informazioni contenute nella Tabella 3.7, con la vendemmia 2007 la quantità di vini DOCG ha quasi raggiunto i 968.000 ettolitri e, insieme con le produzioni DOC, si sono sfiorati i 2,2 milioni di ettolitri, corrispondenti a oltre l'80% della produzione vinicola complessiva regionale.

Dalla tabella si evince chiaramente come la produzione di vino DOC e DOCG in Piemonte si articoli su due assi. Da un lato pochi vini molto diffusi e produttivi, sui quali si concentra gran parte della produzione regionale: basti pensare, infatti, che i primi tre vini a denominazione d'origine (Asti, Piemonte e Barbera d'Asti) contribuiscono per oltre il 55% alla produzione complessiva. Dall'altro lato si hanno molte denominazioni il cui contributo in termini produttivi e strutturali è minimo, con una produzione che si può considerare di nicchia, ma la cui presenza va a completare l'offerta e a integrare il tessuto produttivo regionale (ISMEA, 2008).

Il comparto vitivinicolo piemontese si caratterizza non solo per l'elevata qualificazione delle produzioni ma anche per l'integrazione con le diverse risorse presenti sul territorio, in grado, per le strette relazioni, di attivare una ampia catena del valore, che supera la fase agricola e agro-industriale, e interessa direttamente il settore terziario: enogastronomia, turismo, attività di carattere culturale, comunicazione. In questo senso, il vino piemontese riesce a includere nel proprio valore gli aspetti immateriali derivanti dal contesto territoriale. Come già richiamato al capitolo 3.1, nella regione è infatti attiva una forte rete di valorizzazione e comunicazione del vino: oltre ai Consorzi di Tutela per le produzioni a denominazione d'origine sono i già menzionati Distretti, le Strade del Vino, 11 Enotecche Regionali, 18 Botteghe del Vino, 8 Cantine comunali, 7 musei dedicati.

Tab. 3.7 - Produzione di vini DOCG e DOC in Piemonte nel triennio 2005-2007 (hl)

	2005	2006	2007	Variaz. % 2006/2005	Variaz. % 2007/2006
Asti e Moscato d' Asti	525.556	566.090	687.216	7,7	21,4
Barolo	79.188	91.089	89.851	15,0	-1,4
Gavi	69.877	72.229	82.223	3,4	13,8
Brachetto	37.378	37.700	29.690	0,9	-21,2
Barbaresco	27.884	33.849	33.612	21,4	-0,7
Roero Arneis	26.810	28.734	30.204	7,2	5,1
Roero	5.227	5.881	6.510	12,5	10,7
Gattinara	3.719	3.676	3.900	-1,2	6,1
Dolcetto di Dogliani superiore	1.758	2.165	3.048	23,2	40,8
Ghemme	1.500	1.218	1.727	-18,8	41,8
Totale vini DOCG	778.897	842.631	967.981	8,2	14,9
Piemonte	270.906	292.508	245.973	8,0	-15,9
Barbera d' Asti	243.674	271.128	282.523	11,3	4,2
Barbera del Monferrato	98.347	99.719	85.703	1,4	-14,1
Barbera d' Alba	91.719	96.187	93.504	4,9	-2,8
Langhe	84.092	87.421	84.920	4,0	-2,9
Dolcetto d'Alba	78.914	77.724	78.003	-1,5	0,4
Monferrato	72.296	80.932	86.576	11,9	7,0
Dolcetto di Dogliani	32.286	31.350	33.327	-2,9	6,3
Dolcetto di Ovada	31.229	32.277	32.602	3,4	1,0
Nebbiolo d'Alba	27.894	31.152	30.757	11,7	-1,3
Cortese Alto Monferrato	23.913	25.869	25.017	8,2	-3,3
Grignolino d' Asti	16.750	17.037	17.289	1,7	1,5
Colli Tortonesi	16.553	18.394	19.750	11,1	7,4
Dolcetto d'Acqui	16.226	16.742	16.730	3,2	-0,1
Freisa d' Asti	13.359	11.897	12.161	-10,9	2,2
Erbaluce di Caluso	9.220	10.004	9.502	8,5	-5,0
Dolcetto di Diano d'Alba	9.861	9.243	9.954	-6,3	7,7
Dolcetto d' Asti	8.572	8.665	8.447	1,1	-2,5
Grignolino Monf.to Casalese	8.331	7.839	7.499	-5,9	-4,3
Colline Novaresi	8.097	8.674	9.575	7,1	10,4
Malvasia di Castelnuovo Don Bosco	4.363	4.171	4.079	-4,4	-2,2
Canavese	4.193	5.721	6.512	36,4	13,8
Freisa di Chieri	3.921	3.545	4.056	-9,6	14,4
Alta Langa	3.218	4.009	3.610	24,6	-10,0
Malvasia di Casorzo d' Asti	3.160	3.243	2.665	2,6	-17,8
Pinerolese	2.902	3.024	2.773	4,2	-8,3
Ruchè di Castagnole Monferrato	2.565	2.834	2.952	10,5	4,2
Altri	8.979	8.878	10.063	-1,1	13,3
Totale vini DOC	1.196.540	1.270.187	1.226.522	6,2	3,4
Totale DOCG + DOC	1.974.437	2.112.818	2.194.503	7,0	3,9

Fonte: Unioncamere Piemonte, parzialmente modificato

È importante sottolineare, tuttavia, che il comparto non è un unico aggregato, ma si possono porre in evidenza diversi insiemi produttivi: quello della cooperazione enologica e delle aziende conferenti, quello delle aziende agricole che operano autonomamente sul mercato e, infine, quello delle imprese industriali di trasformazione e dei loro fornitori. Si deve anche ricordare la presenza di una importante - in termini di quantità e di valore - sottofiliera, vale a dire quella della produzione di spumanti (tra cui Asti Spumante e Brachetto), ottenuti da uve regionali. Altri segmenti, che possono essere identificati, soprattutto in termini tecnologici, come a sé stanti, sono quello del vino novello, che ha una certa importanza in termini quantitativi, e quello dei vini speciali, come il Barolo Chinato, che rappresenta una nicchia molto limitata.

Non soltanto la fase primaria è molto frammentata ma, pur se in modo meno pronunciato, lo sono anche il sistema delle cooperative e alcune fasi industriali, tranne nel caso delle imprese multinazionali attive in regione. Sotto l'aspetto dell'integrazione verticale, il comparto può vantare alcuni accordi interprofessionali: quello storico dell'Asti Spumante e, negli anni recenti, quelli del Brachetto e del Gavi.

La cooperazione interessa pressappoco un terzo delle produzioni (per un fatturato di circa 120 milioni di euro e una produzione di 1 milione di ettolitri) ed è composta da 54 cantine, con oltre 14.000 soci, organizzate anche in strutture di secondo grado. La trasformazione industriale conta circa 280 imprese produttrici di vini e distillati con 3.300 addetti. Sono presenti anche gruppi di carattere multinazionale, solo parzialmente interessati alle produzioni locali, come le principali aziende spumantiere, che, a eccezione dell'Asti, utilizzano prevalentemente vini-base prodotti fuori regione.

Dai risultati di uno studio²⁵ svolto a cura dell'Università di Bologna e della Società specializzata in ricerche economiche ARETÉ risulta che le forme di cooperazione in Piemonte si configurano come strumento di concentrazione e assicurazione dello sbocco commerciale per i viticoltori piccoli e frammentati (il 73% delle circa 6.400 aziende conferitrici ha, infatti, superficie inferiore a 2 ettari). Inoltre, la classificazione delle cantine in funzione del grado di integrazione verticale tra la fase della viticoltura e la fase della vinificazione qualifica il comparto della trasformazione dell'uva piemontese come formato da cantine consortili e cooperative (una settantina) di grandi dimensioni (oltre il

²⁵ I risultati della ricerca svolta a cura del Dipartimento di Economia e Ingegneria Agrarie dell'Università di Bologna, ARETÉ Research & Consulting in Economics dal titolo *Strutture, flussi e valori della Filiera Vitivinicola "allargata" italiana: il Piemonte*, sono stati presentati a Torino il 26 Maggio 2008 in occasione del Convegno: *La Filiera Vitivinicola "allargata": il modello italiano, valori e impatto sul territorio piemontese*, organizzato da Confindustria Piemonte, Federvini e Unione Industriale Torino.

60% delle stesse fornisce una produzione superiore a 5.000 ettolitri di vino) e fortemente orientate alla produzione di vini di qualità (oltre i tre quarti del totale). A queste si affiancano circa 470 cantine industriali che sono in buona misura (quasi il 40%) di dimensioni medio-grandi e, ancora, un numero assai elevato (oltre 10.000) di cantine agricole di dimensioni relativamente piccole (oltre il 95% delle medesime produce meno di 500 ettolitri di vino) anch'esse fortemente orientate, naturalmente, alla produzione di vini di qualità.

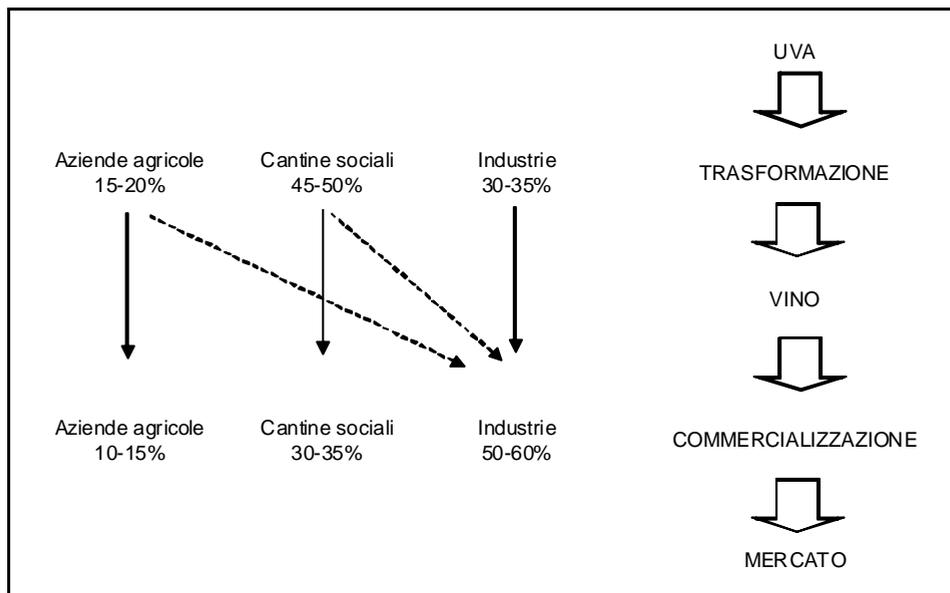
Bisogna ricordare, infine, che in Piemonte sono attive due importanti Associazioni di Produttori: la Produttori Moscato d'Asti Associati, che raggruppa circa 2.300 aziende vitivinicole produttrici di uva Moscato d'Asti DOCG, di cui circa 850 associate in sette cooperative di trasformazione, e la Vignaioli Piemontesi che riunisce 49 cantine cooperative e oltre 500 aziende vitivinicole singole, per un totale di circa 8.000 aziende vitivinicole, la cui produzione si aggira intorno ai 950.000 ettolitri di vino all'anno, corrispondenti a poco meno di un terzo della produzione regionale.

Uno schema del flusso fra la fase produttiva agricola e la trasformazione in Piemonte è rappresentato in Figura 3.3, sulla base delle elaborazioni prodotte a cura dell'Istituto di Marketing Agro-alimentare del Piemonte (IMA, 2006).

Come si può notare, la totalità dell'uva da vino prodotta in Piemonte viene trasformata in regione principalmente presso le Cantine sociali (45-50%), le industrie (30-35%) e presso le aziende agricole stesse (15-20%). Dopo la trasformazione si rileva un secondo flusso interno riguardante il prodotto trasformato (il vino): circa il 30% del vino prodotto da aziende agricole e Cantine sociali viene assorbito dall'industria per integrare la produzione diretta e raccorderla agli sbocchi di mercato.

Di particolare rilevanza è la già menzionata sub-filiera spumantiera, in quanto in Piemonte operano le maggiori industrie del settore, gruppi nazionali o multinazionali: un comparto molto concentrato che coinvolge la produzione di circa 7.000 aziende viticole e un centinaio di operatori industriali e commerciali.

Fig. 3.3 - Flusso fra agricoltura e industria nel settore vitivinicolo piemontese



Fonte: Istituto Marketing Agro-alimentare Piemonte, 2006 (modificato)

Il valore dell'export di vini e distillati ammonta a circa 1.000 milioni di euro nel 2006 con un incremento pari al 11% rispetto all'anno precedente, corrispondente a un terzo del valore dell'export agro-alimentare piemontese e a circa un quinto dell'export vitivinicolo nazionale. Giova notare che pressappoco il 60% del vino prodotto in Piemonte viene esportato e, di questo, circa un quarto è costituito dall'Asti DOCG.

A proposito di quest'ultimo, nel 2007 si è osservato il consolidamento sui mercati esteri e anche sul mercato interno, confermando il superamento della crisi verificatasi negli anni passati (IRES Piemonte, 2008). Dalle informazioni diffuse dal Consorzio di Tutela, in particolare, si evince che in tale anno le vendite totali di Asti hanno sfiorato i 600.000 ettolitri e le vendite estere (80% della produzione) sono cresciute del 13% rispetto all'anno precedente (www.inumeridelvino.it). Nel 2007 i principali mercati esteri dell'Asti sono la Germania e gli Stati Uniti dove giungono, rispettivamente 15,6 e 12,4 milioni di bottiglie; continua, inoltre, il processo di diversificazione geografica con la crescita delle vendite in mercati un tempo considerati secondari come la Russia che assorbe all'incirca 7 milioni di bottiglie, vale a dire il 9% delle vendite totali di Asti.

Meno favorevole è stato, invece, l'export piemontese di vino rosso VQPRD che secondo le statistiche ufficiali nel 2007 è stato di circa 132.000 ettolitri (dati di fonte ISTAT, da www.inumeridelvino.it) a un prezzo medio di 5,26 euro per litro, facendo così registrare un sensibile calo (-8%) dei volumi esportati rispetto all'anno precedente. I principali mercati esteri sui quali trovano sbocco i vini rossi di qualità prodotti in Piemonte sono gli Stati Uniti (36%), la Germania (16%) la Svizzera (12%), il Giappone e il Canada (7-8%).

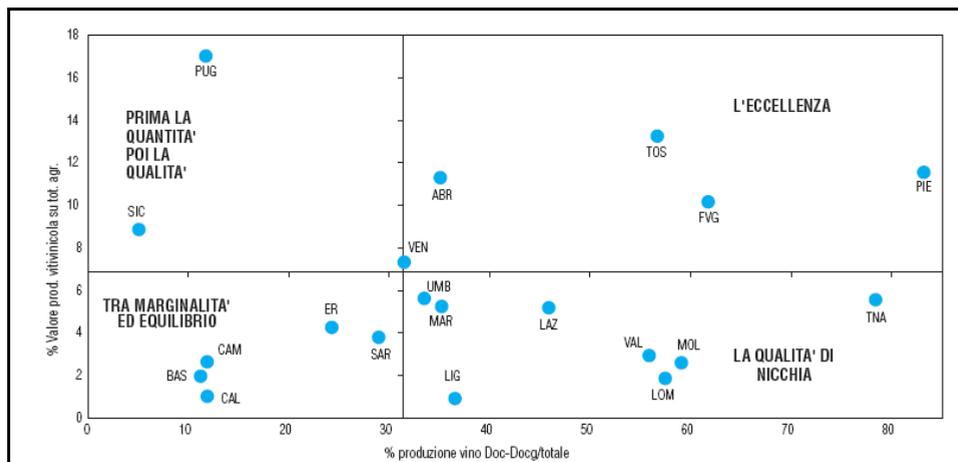
3.3. Elementi di forza e problematicità della filiera

A testimoniare la rilevanza del “modello” vitivinicolo piemontese, fondamentalmente basato sulle produzioni vinicole di qualità sono le conclusioni cui è pervenuta l'indagine realizzata da ISMEA (2008) intesa ad analizzare, tra l'altro, la situazione e l'evoluzione del comparto vitivinicolo di qualità a livello locale.

Il quadro nazionale della vitivinicoltura di qualità vede il Piemonte ricoprire una posizione di assoluta eccellenza: il primo quadrante del grafico in Figura 3.4, infatti, comprende quelle regioni dove il comparto vitivinicolo ha un ruolo di rilievo nell'economia agricola regionale e le produzioni di qualità presentano un'importanza notevole nella costruzione di questo percorso (insieme con il Piemonte, si trovano in questo quadrante regioni come Abruzzo, Toscana, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige).

Chiaramente, la condizione espressa dal Piemonte è ben diversa rispetto a quella (quarto quadrante del grafico) rappresentata dalle regioni dove prevalgono le produzioni di vini da tavola, ovvero dalle regioni (terzo quadrante) caratterizzate da un peso piuttosto ridotto della vitivinicoltura rispetto all'agricoltura nel suo complesso e da un altrettanto contenuto ruolo della qualità; e, infine, si differenzia pure dalla situazione espressa da quelle regioni (secondo quadrante) per le quali la produzione è essenzialmente di qualità, anche in contesti agricoli non specializzati nella vitivinicoltura.

Fig. 3.4 - La mappatura della vitivinicoltura italiana a livello regionale nel 2005



Fonte: ISMEA, *Aspetti strutturali e di mercato nel comparto dei vini DOC-DOCG, 2008*

Lo studio ISMEA conferma quanto già osservato al precedente capitolo 3.2 circa la specificità strutturale ed economica del Piemonte, consistente nel fatto che la produzione di vino di qualità si articola su due assi. Da un lato pochi vini molto diffusi e produttivi, sui quali si concentra gran parte della produzione regionale, dall'altro molte denominazioni il cui contributo in termini produttivi e strutturali è minimo, con una produzione che si può considerare di nicchia, ma la cui presenza va a completare l'offerta e a integrare il tessuto produttivo regionale (ISMEA, 2008).

In Piemonte, infatti, i primi tre vini (Asti DOCG, Piemonte DOC, Barbera d'Asti DOC) concentrano oltre la metà della produzione effettiva, e se a questi si aggiungono i successivi cinque (Barbera del Monferrato DOC, Barbera d'Alba DOC, Langhe DOC, Barolo DOCG, Dolcetto d'Alba DOC), si arriva ad oltre i tre quarti della produzione di vini di qualità. Al contrario l'altro aspetto della vitivinicoltura di qualità piemontese è dato dai molti vini di modesta dimensione, per molti dei quali non si raggiungono le 100 aziende o i 100 ettari di SAU iscritti all'Albo, e la cui produzione effettiva è inferiore ai 1.000 ettolitri.

Come si vedrà più avanti, è opinione diffusa tra gli operatori del settore che la forte variabilità (le numerose denominazioni di origine) rappresenti senz'altro un elemento di forza del sistema vitivinicolo regionale, anche se - alla luce, soprattutto, delle novità introdotte dalla nuova OCM vino - si sente una forte esigenza di razionalizzazione del sistema delle denominazioni medesimo. In ogni caso, l'elevata incidenza di vini DOC e DOCG costituisce un importante *atout* per l'economia piemontese, come testimonia la matrice SWOT riportata in

Figura 3.5, che riassume le considerazioni espresse al *Tavolo di filiera* dedicato alla vitivinicoltura, convocato nella primavera 2007 ai fini della concertazione degli interventi di sviluppo rurale validi per periodo 2007-13 in Piemonte.

Fig. 3.5 - Matrice SWOT riassuntiva del settore vitivinicolo piemontese

Minacce	Opportunità	Punti di forza	Punti di debolezza
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mercato in fase riflessiva e molto più selettivo relativamente al rapporto qualità / prezzo; ▪ Rischio di una fase depressiva perdurante del sistema cooperativo e dei piccoli produttori locali; ▪ Peggioramento del contesto territoriale e paesaggistico, perdita di immagine; ▪ Flavescenza dorata. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Allargamento dell'economia del gusto e dell'interesse al vino di qualità ai Paesi in fase di crescita; ▪ Turismo enogastronomico; ▪ Crescita di una nuova cultura enologica tra le fasce giovani ed istruite della popolazione; ▪ Sviluppo nuovi canali anche altamente strutturati (Eataly); ▪ Miglioramento del sistema dei controlli come elementi di garanzia e tutela del prodotto di qualità. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elevata incidenza delle DOC e DOCG (qualificazione e controllo); ▪ Territorio ricco di valori ed attrattive, buon sviluppo dell'enoturismo; ▪ Elevata specializzazione e professionalità degli operatori in tutte le fasi produttive e nell'indotto tecnico; ▪ Presenza di grandi marchi e di PMI qualificate; ▪ Presenza di aziende agricole guidate da giovani che puntano direttamente al mercato. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Frammentazione sia della base viticola che della trasformazione; ▪ Problema del corretto posizionamento dei prodotti di media qualità e relativa comunicazione; ▪ Modesta capacità strategica della cooperazione e delle forme collettive di governo della filiera (pur con alcune eccezioni).

Fonte: Regione Piemonte - Programma di Sviluppo Rurale 2007-2013

Pur rinunciando all'analisi e al commento puntuale degli elementi di forza e di debolezza, delle opportunità e delle minacce indicati nella matrice SWOT in figura, preme notare che l'obiettivo prioritario dell'importante lavoro di concertazione ora richiamato è consistito nell'individuare i fabbisogni del settore vitivinicolo regionale, al fine di giustificare le scelte operate in fase di programmazione degli interventi di sviluppo rurale. Ebbene, i fabbisogni settoriali sono i seguenti (Regione Piemonte, 2008):

- adeguamento e miglioramento del livello strutturale delle aziende, specialmente in un'ottica di riduzione dei costi e incremento della qualità;
- iniziative che concorrano a superare la frammentazione ancora significativa delle aziende e dell'offerta;
- rilevanza della necessità di ricambio generazionale ed eventuale sviluppo di sistemi di gestione associata nelle aree con marcate difficoltà;
- difesa del posizionamento (o riposizionamento) delle produzioni sui mercati (anche progetti di microfiliera) e incremento della qualificazione (e riqualificazione) delle produzioni;
- adeguata comunicazione e promozione, specie con azioni condivise;

- sviluppo del rapporto tra produzioni e paesaggio, anche in relazione alla cosiddetta produzione integrata;
- difesa da eventi fitopatologici (Flavescenza Dorata).

La definizione di questi fabbisogni deriva - come detto poc'anzi - in modo diretto dai risultati delle consultazioni avviate dalla Regione Piemonte nel *Tavolo di Filiera* vitivinicolo; in tale contesto, sono state poste in evidenza alcune macro-aree di intervento che sono state successivamente sintetizzate nei fabbisogni.

In estrema sintesi, il *Tavolo* ha individuato un'area definita "Base produttiva", che comprende, in particolare modo per le aree più vitali, la necessità di interventi volti a migliorare il livello strutturale delle aziende; mentre per altre zone viticole, e segnatamente per quelle più marginali, si evidenzia la necessità di contrastare le difficoltà socioeconomiche complessive, che mettono in discussione la sopravvivenza della viticoltura locale. In questo senso, il *Tavolo* ha individuato alcune linee di azione prioritarie, come il ricambio generazionale, l'adeguamento delle strutture, gli interventi di riordino fondiario, gli interventi di gestione associata o cooperativa degli appezzamenti non più coltivati, soprattutto per non privare le cantine sociali della loro base produttiva.

La seconda area individuata è quella del "Mercato". Il *Tavolo* ha messo in risalto una frammentazione commerciale ancora significativa che, se permette da un lato di esprimere una forte creatività individuale, dall'altro comporta difficoltà a individuare e sviluppare una strategia comune in termini di penetrazione e di stabilizzazione sui mercati. Relativamente all'individuazione di azioni prioritarie, da svolgere in sinergia con diversi soggetti interessati come l'IMA o il turismo, si segnalano: l'individuazione del corretto posizionamento di mercato delle diverse produzioni regionali, le iniziative di comunicazione e promozione condivise e anche intersettoriali, l'attivazione di progetti di microfiliera nelle aree con viticoltura marginale.

Relativamente all'area definita "Ambiente e rapporti con il territorio", il *Tavolo* ha posto in evidenza come il rapporto del settore con il territorio sia assolutamente prioritario, anche alla luce dello sviluppo della cosiddetta "economia del gusto", di cui la filiera è un punto cardine. Tuttavia, si è anche segnalato come un forte impegno verso il territorio possa comportare anche un eventuale aggravio dei costi per gli operatori. Il *Tavolo*, quindi, ha individuato due linee principali di azione: la valorizzazione del rapporto tra produzioni e paesaggio e il sostegno della produzione integrata, possibilmente anche attraverso una valorizzazione commerciale.

In termini di “Ricerca formazione, consulenza e servizi”, il *Tavolo* ha sottolineato l’indispensabile apporto di tali servizi per migliorare la qualificazione e la funzionalità della filiera in tutte le sue componenti. Le azioni suggerite vanno dalle attività di ricerca e innovazione in senso stretto, alle attività di formazione specifica e di assistenza tecnica lungo tutta la filiera.

Infine, un ulteriore aspetto, fortemente specifico, è quello relativo ai problemi di carattere fitosanitario, in particolare in relazione alla Flavescenza Dorata.

CAPITOLO 4

LA COMPETITIVITÀ DELLE AZIENDE VITIVINICOLE PIEMONTESI

4.1. Premessa

Nel presente capitolo si intende formulare un quadro della competitività aziendale per le imprese vitivinicole specializzate piemontesi, avendo quale riferimento l'azienda vitivinicola nel suo complesso (Ciapponi, 2005). Vale la pena di precisare che più che l'azienda agricola in senso stretto, si intende prendere in considerazione l'impresa agricola in senso allargato: quella, cioè, che utilizza l'insieme di fattori che costituiscono l'azienda agraria, non solo per la gestione tipica, ma anche per quella atipica (Bruni e Franco, 2003). Di conseguenza l'azienda a cui si fa riferimento non è più definibile solo come agraria, ma è l'azienda multifunzionale.

Secondo l'ISTAT, infatti, l'azienda agricola è "l'unità tecnico-economica costituita da terreni, in cui si attua la produzione agraria ad opera di un conduttore (...)", mentre l'azienda multifunzionale si può considerare quella unità tecnico-economica che realizza oltre alla produzione agraria, altre attività connesse all'agricoltura, quali l'agriturismo, l'acquacoltura, la manutenzione del paesaggio, ecc. In questa sede sarebbe probabilmente più corretto fare riferimento all'impresa che non all'azienda, ma le analisi sono, comunque, condotte a livello aziendale, poiché in agricoltura è l'azienda, e non l'impresa, l'unità di rilevazione per effetto del ruolo e dell'importanza del fattore terra e della rilevanza del capitale fondiario (Sotte, 2006a; Sotte, 2006b).

Il modello teorico a cui si fa riferimento è quello proposto da Pretolani (2003), che pone al centro dell'analisi l'azienda e le sue dimensioni.

A partire da tale modello, si sono identificate due modalità di studio: una caratterizzata dall'esercizio di stima di un parametro complessivo di competitività, includendo appunto gli aspetti di multifunzionalità, e una seconda basata sulla determinazione di una *proxy* di competitività, a partire dall'efficienza aziendale.

Obiettivo specifico dell'analisi condotta nel capitolo 4.2 è osservare se la stima del livello complessivo di competitività cambia in modo significativo qualora si pongano a confronto due indici complessi di competitività divergenti per la presenza o l'assenza degli aspetti multifunzionali. Scopo del capitolo 4.3

è, invece, osservare la presenza di legami tra la produttività dei ricavi - intesa quale *proxy* di competitività - e le performance economiche analizzate lungo alcuni principali indici di bilancio, nonché offrire un confronto, lungo tali dimensioni, tra la situazione piemontese e aree *competitor* italiane e francesi.

In merito alle informazioni utilizzate, nelle analisi di tipo prettamente regionale si è fatto riferimento all'Archivio "RICA per valutazione" del Piemonte per l'anno 2006 costituito, oltre che dalle aziende RICA, anche dalle aziende del cosiddetto "campione satellite", la cui rilevazione è finanziata dalla Regione Piemonte per soddisfare specifiche esigenze conoscitive finalizzate, in particolare, alla programmazione e alla valutazione delle politiche regionali. Nel dettaglio, si sono selezionate dall'Archivio "RICA per valutazione", che comprende in totale 1.354 osservazioni, le imprese viticole specializzate afferenti all'OTE particolare 3110 e 3120, definendo un campione di 220 osservazioni.

Infine, ai fini dell'analisi del posizionamento delle aziende piemontesi rispetto ad altre situazioni a livello nazionale ed europeo si è attinto alla fonte di informazione costituita dal Public Database FADN (Farm Accountancy Data Network) del 2005, ultimo anno per il quale sono disponibili i risultati delle rilevazioni contabili a livello europeo. A partire da questo archivio sono state selezionate le informazioni per regione (oltre al Piemonte, la Toscana, il Veneto, la Sicilia, l'Aquitania e la Borgogna) e per tipologia aziendale (Type Farm - TF8).

4.2. Competitività e multifunzionalità

Secondo le principali definizioni fornite in letteratura, la competitività è il risultato dell'interazione di numerosi fattori di competizione: dal capitale fisico a quello umano, alla dotazione di risorse naturali, alla struttura economica e organizzativa dell'impresa, insieme ai fattori del cosiddetto marketing territoriale (Pretolani, 2003; De Stefano, 2003; Mazzarino e Pagella, 2003). Tuttavia, non è sostanzialmente possibile rintracciare una visione della competitività aziendale che sia pienamente condivisa e univoca.

Nella recente letteratura sul tema si fa riferimento, principalmente, a una classificazione dei fattori della competitività; in generale si può porre in luce una certa convergenza su alcune principali tipologie di fattori, che possono, quindi, essere convenzionalmente riportati a quattro quadri d'insieme (gruppi): le caratteristiche delle imprese; l'ambiente economico-istituzionale; le condizioni dei fattori della produzione; i rapporti delle aziende con i mercati (Pretolani, 2003).

Il primo gruppo di fattori comprende sostanzialmente le caratteristiche strutturali, sia fisiche sia economiche, dell'azienda, nonché quelle fisiche e sociali dell'imprenditore (Tab. 4.1). Nel secondo gruppo è inserito il supporto pubblico destinato alle aziende; viene preso in considerazione il sostegno specifico per l'agricoltura, che è considerato fondamentale per la competitività del settore, ma anche quello più generale per le attività economiche e territoriali, che agisce direttamente o indirettamente. Il terzo gruppo prende in esame le condizioni dei fattori, come la disponibilità di lavoro e di capitale e, pure, la localizzazione geografica e la dotazione di infrastrutture. Nell'ultimo gruppo sono inseriti i fattori di relazione con il mercato, sia in termini di esitazione di beni e servizi prodotti dalle aziende, sia in termini di reperimento dei fattori di produzione (legami a monte).

Tali fattori possono avere impatti differenti sulla competitività e si possono distinguere: fattori ad alto e basso impatto positivo e fattori ad alto e basso impatto negativo (Pretolani, 2003). Tra i primi si identificano gli elementi riconducibili alla integrazione territoriale e alla qualità dei prodotti agroalimentari. In particolare, l'importanza dei fattori territoriali è fortemente connessa, come nel caso del vino, al successo di prodotti dove la qualità è legata, e certificata, al territorio di origine anche "grazie a strategie di differenziazione del prodotto sui mercati esteri legate alla riconoscibilità e alla qualità territoriale" dei beni (Brunori, 2003). Tra i fattori a moderato impatto positivo, si ricordano, invece, la disponibilità di manodopera e di capitali, soprattutto in relazione alla possibilità della loro riorganizzazione in base alle nuove funzioni dell'agricoltura, vale a dire per attività secondarie di beni e servizi.

Passando ai fattori con impatto negativo, si ritrovano gli elementi strutturali che da sempre sono indicati come elementi limitanti quali la dimensione fisica ed economica delle aziende, l'età dei conduttori, il livello di istruzione e di specializzazione, e altro ancora. Molti di questi fattori sono, inoltre, influenzati in modo evidente dalle politiche settoriali (Pretolani, 2003). Anche gli aspetti legati al rapporto con il mercato, nonché all'associazionismo e all'interprofessionalità, sembrano indurre un rilevante impatto negativo (Bertazzoli *et al.*, 2005). Infine, tra i fattori negativi a moderato impatto sono inseriti la politica nazionale, per quanto ormai di peso limitato, e alcune questioni più specifiche, come la politica previdenziale e l'accesso al credito.

Come noto, a partire da Agenda 2000, la competitività del settore agricolo diviene uno degli obiettivi principali del sostegno comunitario, affiancandosi a quelli più tradizionali di stabilità dei mercati e di diritto alla nutrizione. Questo cambiamento rappresenta, inoltre, una svolta profonda della

PAC, poiché il sostegno rende sempre più centrali i comportamenti del produttore anziché i prodotti, favorendo, quindi, tutte le funzioni dell'agricoltura, con attenzione marcata per quelle che producono esternalità positive sull'ambiente e sulla comunità, come la conservazione del paesaggio e dei siti naturali, insieme alle possibilità di diversificazione. Con Agenda 2000, si determina per la prima volta il nuovo "modello di agricoltura europeo" (Henke, 2004).

In altri termini, l'ingresso nelle politiche della multifunzionalità legittima in un certo senso quanto nella realtà già accade nelle imprese, che da sempre uniscono alle funzioni di mercato anche attività che non hanno remunerazione sul mercato o, in una accezione più ampia, si indirizzano alla diversificazione aziendale (Fig. 4.1).

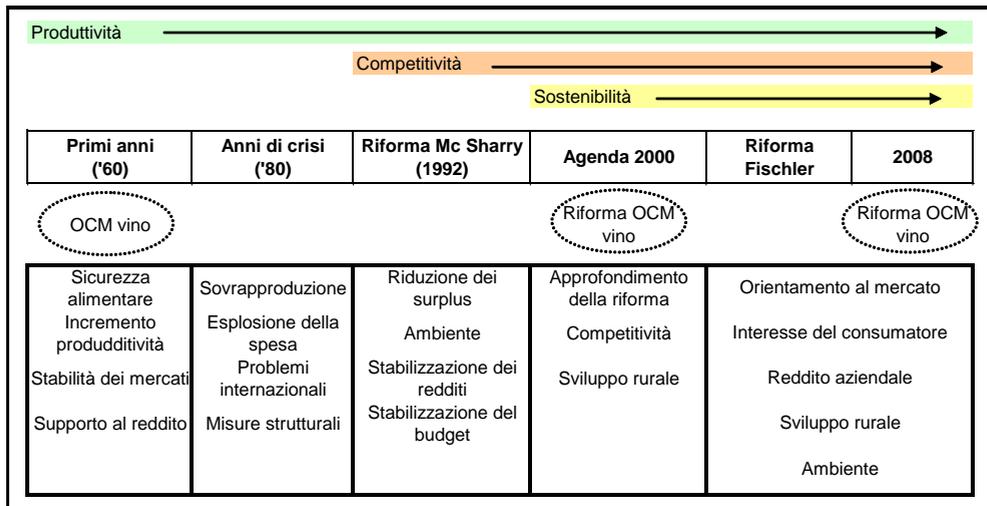
Addirittura in molti casi si osserva l'affermarsi di modelli di agricoltura non legati direttamente alla funzione mercantile, ma che comunque aumentano la propria dotazione di fattori produttivi, più rivolta a funzioni non direttamente produttive in senso settoriale; o anche casi dove è chiara una migrazione del focus imprenditoriale verso modelli apparentemente di accessorietà e autoconsumo, con la riduzione dell'attività commerciale e produttiva (Adinolfi *et al.*, 2006).

Tab. 4.1 - Schematizzazione dei fattori di competitività aziendale per aree di insieme

Strutturali e imprenditoriali	
Caratteristiche delle imprese	Dimensione fisica Dimensione economica Specializzazione
Caratteristiche dell'imprenditore	Età del conduttore Istruzione / formazione
Ambiente economico-istituzionale	
Politiche di supporto	Sostegno internazionale Sostegno interno Diversificazione sostegno Ricerca e assistenza tecnica
Sistema fiscale	Sistema-paese Sistema previdenziale Sistema creditizio Sistema amministrativo
Condizioni dei fattori	
Localizzazione geografica	Altimetria, clima, giacitura Presenza industrie alimentari Vicinanza mercati al consumo Vicinanza ad aree turistiche Inserimento in aree protette
Dotazione di capitale fondiario	Dimensione fisica Investimenti fondiari
Disponibilità di manodopera	Familiare / salariata Qualificazione professionale Attività complementari
Disponibilità di capitali	Capitali propri Finanziamenti esterni
Dotazione infrastrutturale	Viabilità / comunicazioni Servizi pubblici Irrigazione
Rapporti con il mercato	
Mezzi di produzione	Modalità approvvigionamento Qualità (ricerca, innovazione)
Servizi alle imprese	Pubblici Privati (contoterzismo, oo.pp.)
Prodotti	Concentrazione produttiva Prezzi Contratti Qualità
Servizi agricoli	Settoriali Intersettoriali

Fonte: Pretolani, 2003

Fig. 4.1 - Evoluzione dell'intervento comunitario specifico nel settore vitivinicolo



Fonte: EU-DG Agri (2008), modificato

Il grado di competitività, come tradizionalmente inteso e precedentemente descritto, misura evidentemente solo l'attitudine a stare sui mercati ed eventualmente a crescere, ma non è un indicatore di quanto sia davvero competitiva l'agricoltura nel raggiungere obiettivi ambientali, sociali ed economici, che le possono nel complesso essere assegnati. Già attualmente, e ancora più nel futuro, considerare l'offerta complessiva del settore agricolo come costituita solo dalla produzione di beni fisici equivale a trascurare una quota significativa delle funzioni dell'azienda in un'ottica di evoluzione socio-economica.

L'offerta agricola dovrebbe essere considerata come composta dalla combinazione di tre tipi diversi di output: i beni fisici destinati alla vendita, i servizi venduti sui mercati, le esternalità positive di vario tipo, non destinabili al mercato, ma fruite liberamente dalla comunità (De Stefano, 2003). Trascurare tali componenti non tangibili dell'offerta potrebbe condurre a commettere una rilevante omissione nella stima. Una definizione di competitività elaborata semplicemente con riferimento alla quota di mercato detenuta o conquistabile, se può rispondere sufficientemente, però sempre in modo parziale, alle finalità di carattere strettamente settoriale per una singola impresa, appare per molti aspetti inadeguata quando si vogliono discutere i connotati complessivi e i risultati conseguiti dal sistema agricolo nel suo insieme. Un concetto attuale di competitività in agricoltura dovrebbe essere più analitico di quello

tradizionalmente seguito e tenere conto di tutti i fattori di competitività, compresi quindi quelli legati alla multifunzionalità.

La multifunzionalità è divenuta progressivamente una vera e propria strategia imprenditoriale, facendo emergere attività di fornitura di servizi alla società e di presidio territoriale (Mazzarino e Pagella, 2003; Eboli, 2004; De Rosa *et al.*, 2006; Sabbatini, 2006). Si tratta, per certi versi, di una sorta di presa di coscienza rispetto a funzioni esercitate spesso in modo non consapevole, e sicuramente un tempo non centrali nella missione aziendale, che emergono e diventano un punto di forza, o almeno un'opportunità, per la gestione dell'impresa nel suo complesso. D'altra parte, tale strategia di differenziazione è diventata oggi cruciale, anche in relazione, come già descritto, all'offerta di politiche espressa a livello comunitario, sia sul primo pilastro - aiuti diretti disaccoppiati ma condizionati ai comportamenti virtuosi - sia sul secondo pilastro con i menù di azioni previsti principalmente nell'asse II dei Programmi di Sviluppo Rurale (Povellato e Trisorio, 2005).

Mentre per la descrizione dei fattori di competitività più tradizionali è possibile fare riferimento a diversi modelli, che appunto indicano almeno gruppi di fattori, per fornire una stima in termini di multifunzionalità occorre svolgere preventivamente alcune considerazioni.

La multifunzionalità dell'agricoltura esprime la capacità del settore primario di produrre beni e servizi secondari di varia natura, congiuntamente e, in una certa misura, inevitabilmente legati alla produzione di prodotti destinati all'alimentazione umana e animale. Tali beni e servizi secondari possono essere identificati in quattro aree o funzioni (Henke, 2004):

- l'interazione dell'agricoltura con l'ambiente, compresi gli eventuali effetti negativi;
- gli effetti positivi sullo sviluppo rurale;
- la sicurezza alimentare in senso ampio;
- la salvaguardia degli animali.

Da questa classificazione discende che la multifunzionalità delle aziende agricole (Fig. 4.2), ai fini di una valorizzazione e quindi anche in termini di competitività, può essere ricondotta a due principali tipologie (Aimone, 2007).

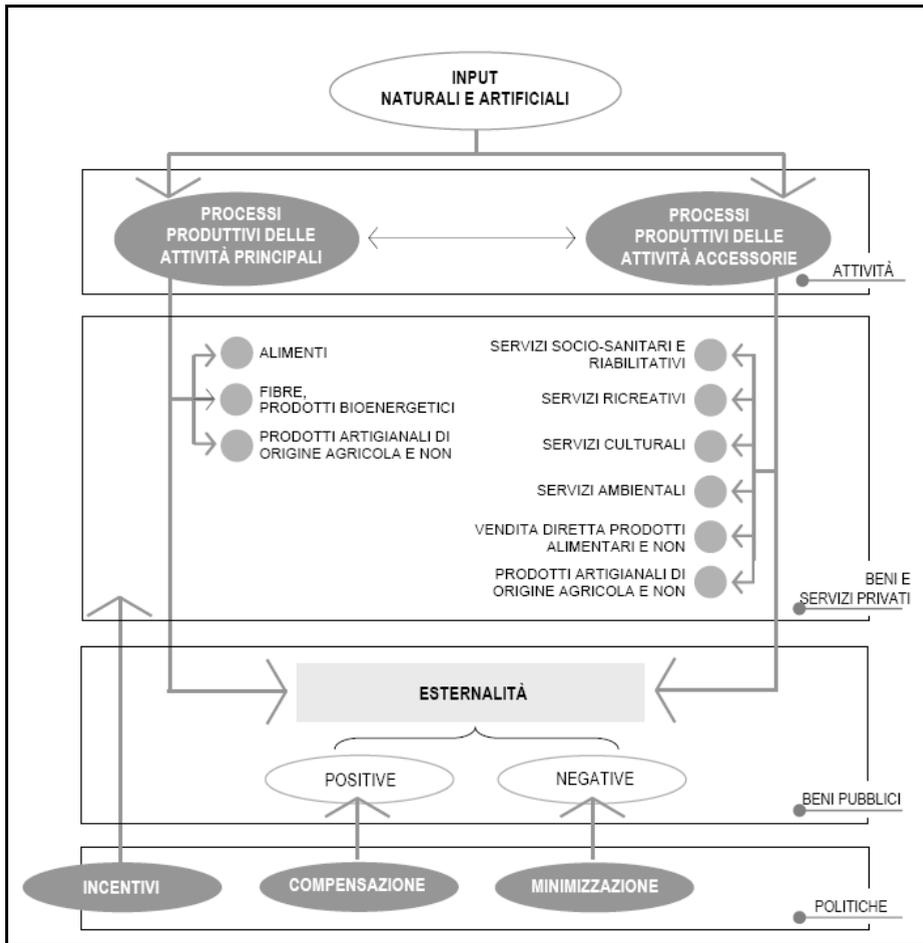
Una multifunzionalità primaria delle aziende agricole che risulta associata o che supera la normale attività agricola; tale tipologia è generalmente riconosciuta e oggetto di remunerazione da parte della collettività, come nel

caso della condizionalità per il primo pilastro o delle misure agroambientali nei PSR.

Una multifunzionalità che si caratterizza per la ricerca di diversificazione e che risulta relazionata a tutti quei beni e servizi di natura sociale, ambientale, turistica e produttiva, svolti al di là di quelli associabili alla normale attività agricola; in questo caso la remunerazione è fornita da un mercato, ma spesso sono presenti anche agevolazioni pubbliche, che modificano la convenienza della loro produzione, come nel caso degli incentivi erogati per la diversificazione nei PSR.

Per fornire una descrizione, seppure parziale, delle due dimensioni prese in osservazione, vale a dire la competitività in senso più tradizionale e la multifunzionalità, nonché delle loro relazioni, è necessario ricorrere a un vasto quadro di informazioni, di carattere strutturale ed economico, e non solo. A questo scopo è possibile fare riferimento alla Banca Dati RICA, predisposta dall'INEA per il 2006. Come noto, la Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA) è un sistema informativo volto a fornire notizie sui redditi e sulla situazione finanziaria della aziende agricole dell'Unione europea; le informazioni raccolte attraverso la RICA per ogni singola azienda agricola riguardano indicativamente 2.000 variabili, che si riferiscono sia a dati fisici e strutturali (localizzazione, superficie delle colture, manodopera, ecc.) sia a dati economici, quali il valore delle produzioni, vendite e acquisti, ecc.. Oltre a questo set di dati, la RICA offre attualmente anche una serie di informazioni particolarmente rilevanti in merito al supporto pubblico, nonché numerose notizie di natura extracontabile (Cagliero e Trione, 2003).

Fig. 4.2 - Possibile rappresentazione della multifunzionalità delle aziende agricole

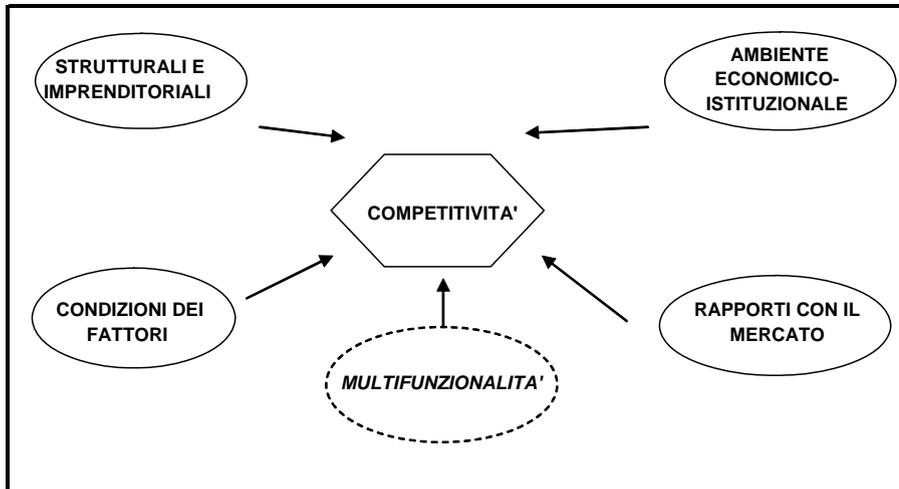


Fonte: Aimone, 2007

In termini operativi, quindi, muovendo dalle indicazioni generalmente condivise delle principali dimensioni atte a descrivere il livello di competitività dell'azienda agricola (Fig. 4.3) si è proceduto ad identificare le informazioni contenute nella RICA per ogni gruppo, come illustrati in precedenza (Pretolani, 2003; Adinolfi *et al.*, 2008). In alcuni casi si sono utilizzate direttamente le variabili fornite dalla RICA, in altri casi si è ritenuto opportuno, al fine di incrementare la capacità descrittiva dei dati, procedere alla creazione di indici, calcolati a partire dalle singole variabili (Tab. 4.2). Si segnala che per minimizzare l'effetto distorsivo delle differenti dimensioni fisiche delle

imprese, si è preferito riportare le variabili o all'unità del fattore terra o trasformarle in incidenza su performance economiche.

Fig. 4.3 - Stima della competitività in senso allargato delle aziende agricole



Fonte: nostre elaborazioni da Adinolfi et al. (2008)

Caratteristiche delle imprese. In tale gruppo, costituito dall'insieme delle caratteristiche proprie delle imprese, vengono prese in considerazione informazioni relative sia alle dimensioni fisiche, sia alle dimensioni economiche delle aziende. Di conseguenza sono state selezionate le variabili relative alla dimensione economica (UDE) e alle principali indicazioni fisiche, come la classe di ampiezza. In merito alle caratteristiche del conduttore, si fa riferimento all'età, distinguendo tra giovani e no, e alla scelta imprenditoriale di trasformare l'uva o di esitare la materia prima.

Ambiente economico-istituzionale. Il secondo gruppo riguarda l'ambiente istituzionale in cui l'azienda opera. In questo gruppo si mettono in evidenza principalmente la portata delle politiche di supporto al settore agricolo a livello comunitario, in relazione ai principali strumenti di intervento, vale a dire il primo e secondo pilastro; per questa ultima fonte si è anche differenziato il ruolo degli interventi a premio e di quelli a carattere più strutturale. Non è stato possibile individuare nella RICA informazioni relative alle caratteristiche del cosiddetto sistema-paese.

Condizioni dei fattori della produzione. Questo gruppo interessa le condizioni dei principali fattori, vale a dire terra e lavoro, in termini di dotazione e di disponibilità. Si sono selezionate le informazioni relative alla

SAU, e all'incidenza di quella in proprietà, e al valore del capitale fondiario riportato ad ettaro, nonché al peso del capitale di proprietà sul totale. Per il fattore lavoro, sono state individuate come variabili le unità di lavoro per ettaro (ULT/SAU) e l'incidenza del lavoro familiare (ULF/ULT). Non è stato possibile fornire informazioni in termini di localizzazione e di dotazioni infrastrutturali.

Rapporti con i mercati. Come *proxy*²⁶ dei rapporti con i mercati si possono osservare sia i valori della produzione (PLV/SAU), sia l'incidenza dei costi sulla produzione. Dal lato degli output, sono stati inoltre posti in evidenza i prezzi²⁷ relativi alla produzione principale (vino per i trasformatori e uva per chi non trasforma) e la qualità del prodotto o del processo.

Aspetti di multifunzionalità. Questo quinto gruppo considera sostanzialmente le attività presenti in azienda che forniscono esternalità o che si orientano alla diversificazione aziendale. In questo senso si sono messi in evidenza, quali *proxy* di tali fenomeni, l'entità di remunerazioni da parte della collettività per le esternalità (aiuti disaccoppiati in relazione alla condizionalità, misure agroambientali e indennità compensativa per aree svantaggiate) e il peso dei risultati economici derivanti da attività atipiche (agriturismo).

²⁶La variabile *proxy* si utilizza per dare una rappresentazione quantitativa approssimata di un fenomeno correlato alla variabile ma non direttamente misurabile in maniera più oggettiva. Per esempio in campo aziendale le ore di formazione erogate ai dipendenti in un certo periodo possono essere una *proxy* che misura l'incremento di conoscenza nei dipendenti, fenomeno non misurabile oggettivamente (www.wikipedia.it).

²⁷ La modalità di rilevazione attraverso la RICA di questa variabile prevede l'espressione dei prezzi sia dell'uva sia del vino riferita al quintale di prodotto.

Tab. 4.2 - Descrizione delle variabili utilizzate nel modello

Gruppo di variabili	Variabile	Descrizione	UdM	Media	Dev. Standard
Caratteristiche delle imprese	UDE10	Dimensione economica	ude	6,59	1,423
	CL_AMP_FI	Dimensione fisica	v.a.	2,00	1,014
	TIPOLOGIA	Tipologia di azienda (conferitore / trasformatore)	dummy	0,31	0,465
	Giovane	Età del conduttore (maggiore o minore di 40 anni)	dummy	0,81	0,394
Ambiente economico-istituzionale	% PREMI UE / PLV	Incidenza supporto pubblico comunitario sulla produzione vendibile	%	7,0	0,078
	% PREMI AA / PREMI UE	Incidenza premi (Mis. F e E) del PSR su supporto pubblico via PSR	%	55,6	0,436
Condizioni dei fattori della produzione	SAU	Fattore terra: dotazione fisica	ha	9,34	10,69
	SAUP / SAU	Dotazione interna del fattore terra	%	85,7	0,27
	COD_PSR	Localizzazione dell'azienda secondo la territorializzazione del PSR 2007-13	v.a.	1,97	0,19
	CAP_FOND_T/ha	Valore del capitale fondiario	euro	32.267	24.760
	% CAP_FOND_P	Dotazione interna capitale fondiario in valore	%	88,0	0,25
	ULF_ULT	Dotazione interna del fattore lavoro	%	94,6	0,17
	ULT / ha	Intensità del fattore lavoro	v.a.	0,27	0,21
Rapporti con i mercati	PLV / ha	Produttività del fattore terra	euro	7.918	13.732,45
	COSTI_TOT / PLV	Incidenza voci di costo sulla produzione vendibile	%	12,4	0,06
	Qual_tot	Qualità (prodotto e processo)	v.a.	2,53	0,92
	PREZZO	Prezzo di vendita della produzione principale	euro	107	118,10
Aspetti di multifunzionalità	AGRITURISMO / PLV	Incidenza della multifunzionalità da diversificazione sulla PLV	%	0,1	0,01
	TOT PMF / PLV	Incidenza della multifunzionalità primaria (premi specifici) sulla PLV	%	6,0	0,06

Fonte: nostre elaborazioni da Archivio "RICA per valutazione" Piemonte 2006

La valutazione di una competitività a livello complessivo, che derivi da una sintesi di tutte le indicazioni prese in esame, presenta alcune difficoltà, in quanto la costituzione di un indicatore complessivo comporta nella maggior parte dei casi la perdita di una serie di informazioni contenute nei singoli indicatori semplici. Il problema che si è posto è stato, dunque, quello di condensare le variabili selezionate, riducendo al minimo il rischio di perdita di nozioni e minimizzando l'incidenza di correlazione.

In prima battuta si è ritenuto opportuno procedere ad un'analisi dei componenti principali, vale a dire una tecnica volta ad ottenere una rappresentazione delle informazioni attraverso un numero ridotto di nuove variabili, funzioni lineari delle originali e non correlate fra loro. Questo approccio, mira sostanzialmente a riscrivere i dati originali in una forma sintetica, ma richiede alcune condizioni di partenza, come una forte correlazione tra le variabili (Büchi, 2001). Tuttavia, dalle analisi preliminari è risultato evidente come un'applicazione dell'analisi dei componenti principali non sia del tutto praticabile. La valutazione della matrice di correlazione mostra, infatti, valori non elevati all'interno del data set e anche i risultati (0,64) ottenuti dall'applicazione del test KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) indicano che una analisi dei componenti principali non sarebbe adeguata nel caso preso in esame (Leoni, 2006; STATA, 2005).

Si è quindi proceduto alla ricerca di un altro metodo per sintetizzare in un indicatore complessivo le variabili prese in osservazione; a tale scopo si è fatto riferimento alla metodologia proposta dall'IRES-Piemonte (Buran *et al.*, 1998; Ferlaino *et al.*, 2008) che consiste in una tecnica di sintesi basata sulla standardizzazione dei dati per comporre, con passi successivi, gruppi informativi a partire da variabili osservate empiricamente. Le diverse variabili selezionate sono state sottoposte, quindi, a una semplice procedura di standardizzazione, cioè riportate a un comune campo di variazione. Ciò significa che a ciascun valore è stato sottratto il valore medio e lo scostamento così ottenuto è stato diviso per lo scostamento medio (la "deviazione standard").

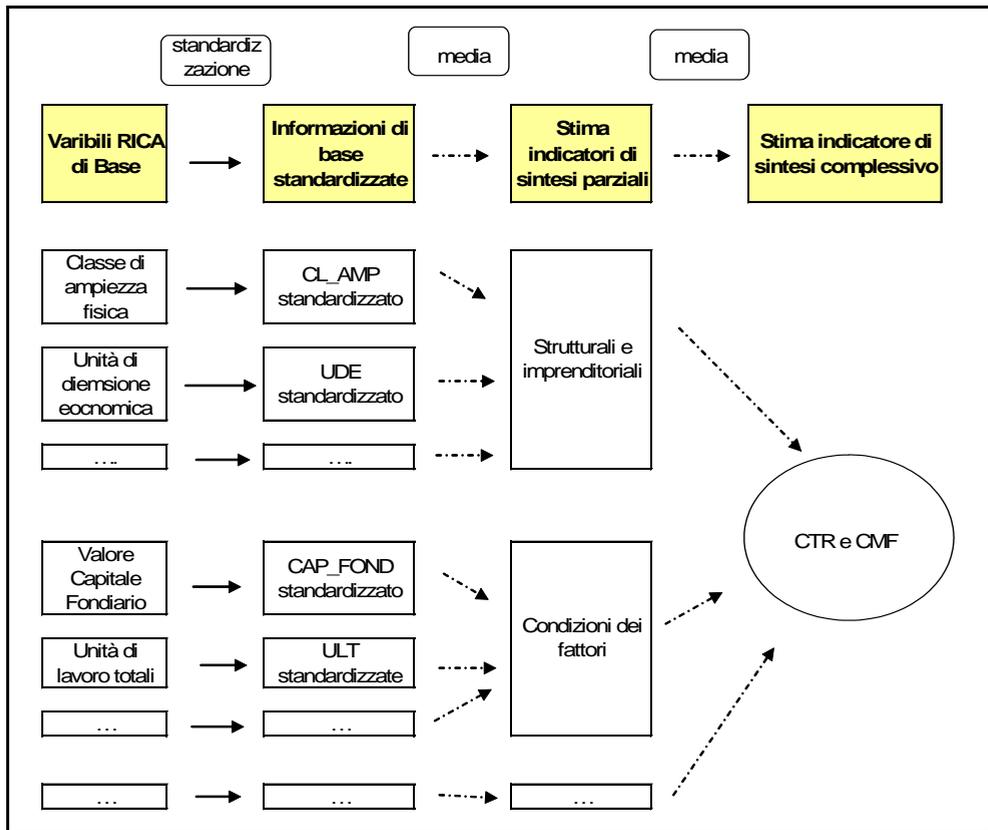
Valore standardizzato per la variabile j dell'azienda i :

$$X'_{ij} = (X_{ij} - X_{jm}) / \text{dev st}(X_j)$$

Per ogni gruppo di variabili si è, quindi, calcolata, per ciascuna azienda, la media aritmetica delle informazioni, giungendo a un indicatore sintetico parziale di gruppo (es. condizioni dei fattori). Questa stima oscilla intorno allo zero, che corrisponde alla situazione dell'azienda media. Un ulteriore passaggio prevede di comporre, sempre con una procedura di media, questi indicatori sintetici di gruppo per stimare due segnalatori complessivi di competitività: il primo al netto degli aspetti multifunzionali (CTR) e il secondo che tiene conto della multifunzionalità (CMF). In altri termini, l'indicatore complessivo CMF risulta sostanzialmente pari al CTR, ma con l'aggiunta degli elementi di multifunzionalità, inseriti nella media complessiva.

L'utilizzo dei due step - indicatori parziali di gruppo e indicatori complessivi - consente inoltre di comprendere il giudizio finale di competitività in base al peso delle diverse componenti del fenomeno (Fig. 4.4).

Fig. 4.4 - Esempificazione della procedura di stima degli indici di competitività



Fonte: nostre elaborazioni

L'introduzione degli aspetti più legati alla multifunzionalità non sembra indurre modificazioni particolarmente rilevanti nel quadro della competitività delle aziende vitivinicole Piemonte, per lo meno alla luce della stima di competitività utilizzata. I due metodi di classificazione offrono, infatti, risultati non molto differenti²⁸ (Tab. 4.3).

²⁸ Un aspetto interessante da osservare, alla luce delle due distribuzioni, è quello di stimare se tra i due metodi sussiste una differenza significativa. In questo senso si può utilizzare un Test Chi2 a due code. Dai risultati del test risulta che non è possibile stimare una differenza significativa tra le due distribuzioni.

Tab. 4.3 - Confronto tra i due sistemi di stima

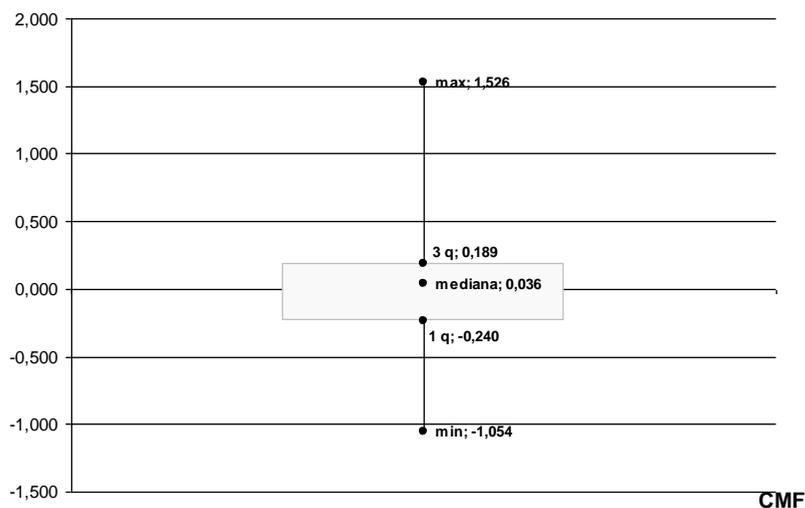
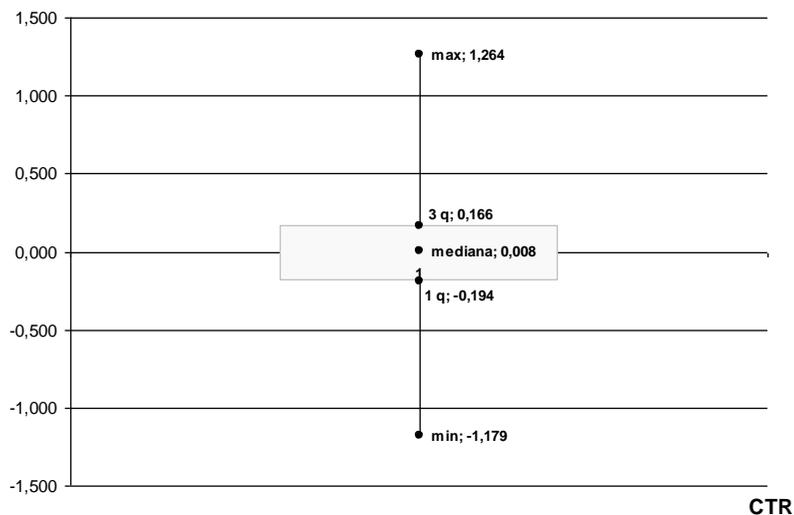
	CTR	CMF	CMF - CTR
Dev. Stand.	0,29	0,30	-
Min	-1,179	-1,054	0,125
Max	1,264	1,526	0,262
Q1 (primo quartile)	-0,194	-0,240	-0,065
Q2 (mediana)	0,008	0,036	-0,021
Q3 (terzo quartile)	0,166	0,189	0,044
% aziende >0	50,91	56,36	5,45
da - a +	-	-	18
da + a -	-	-	6

Fonte: nostre elaborazioni da Archivio "RICA per valutazione" Piemonte 2006

L'incidenza del numero delle aziende che ottengono un giudizio positivo risulta simile nelle due situazioni: 56% nel caso CMF e 51% nel caso di CTR. La distribuzione per quartili indica anch'essa una certa vicinanza tra le classificazioni. Nel caso di inserimento della MF nel metodo, il valore del primo quartile risulta inferiore a quello stimato con il metodo senza MF; mentre nel terzo quartile il valore CMF è superiore a quello CTR. In questo senso, sembrerebbe che l'introduzione degli aspetti multifunzionali amplifichi sostanzialmente la situazione, come dimostra anche un valore leggermente maggiore nella deviazione standard e come si può osservare nei diagrammi degli estremi e quartili (*box-plot* in Fig. 4.5).

In merito ai casi di cambiamento di segno, vale a dire da una stima negativa a una positiva e viceversa, i casi osservati risultano limitati. Sono 6, vale a dire meno del 3% del campione, le aziende che passano da un giudizio positivo a uno negativo, mentre risultano 18 casi (l'8% circa) a seguire una traiettoria opposta.

Fig. 4.5 - Diagrammi degli estremi dei quartili per gli indici CTR e CMF



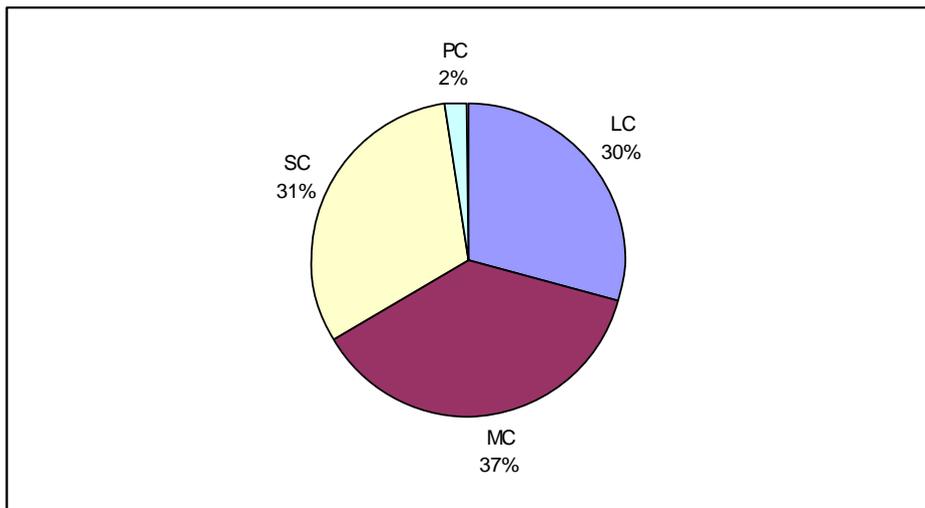
Fonte: nostre elaborazioni da Archivio "RICA per valutazione" Piemonte 2006

Un ulteriore step di analisi è quello di stimare la distribuzione dell'indice CMF, al fine di evidenziare la presenza, o meno, di aree di maggiore frequenza e caratterizzate da comportamenti simili. A tale scopo, si è optato per procedere

all'individuazione dei cosiddetti *natural breaks*, attraverso il metodo della Jenk's Optimization, vale a dire la determinazione di eventuali intervalli naturali nella distribuzione. La tecnica proposta permette di individuare, sostanzialmente, aree coerenti all'interno di una distribuzione attraverso la minimizzazione della somma della varianza in ogni gruppo (Paskus e Enander, 2004; Davis, 2003). L'applicazione della Jenk's Optimization individua quattro aree di aggregazione (Fig. 4.6).

La prima area interessa aziende che mostrano un punteggio complessivo rilevantemente inferiore allo zero e che, quindi, sono caratterizzate da una stima di competitività molto contenuta (LC - Limitatamente Competitive). Una seconda area si pone attorno alla media dell'indicatore complessivo CMF e risulta composta, quindi, da aziende che, alla luce dei caratteri presi in considerazione, sono mediamente competitive (MC - Mediamente Competitive). Risultano invece più competitive della media le imprese nella terza area (SC - Significativamente Competitive), mentre un'ultima aggregazione raccoglie imprese che appaiono particolarmente competitive rispetto alla media generale (PC - Particolarmente Competitive).

Fig. 4.6 - Distribuzione delle osservazioni per area di aggregazione lungo l'indicatore CMF



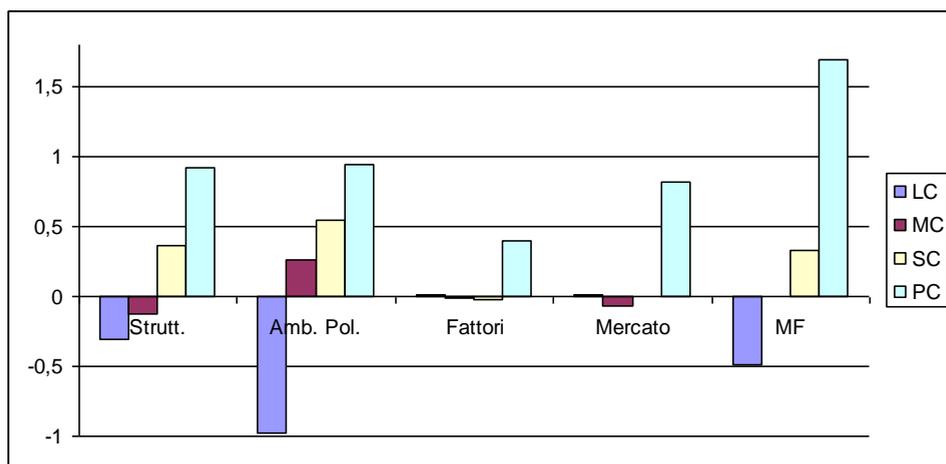
Fonte: nostre elaborazioni da Archivio "RICA per valutazione" Piemonte 2006

In termini quantitativi, la prima area (LC) risulta essere composta da 64 aziende, pari al 30% del campione, le imprese mediamente competitive (area MC) sono una ottantina, vale a dire oltre un terzo del campione, mentre quelle

significativamente competitive (SC) sono quasi 70, cioè il 31%. Il gruppo delle aziende classificate particolarmente competitive (PC) appare molto limitato ed è costituito da sole 5 aziende.

In termini esclusivamente descrittivi, si possono fornire alcune indicazioni in merito alle caratteristiche delle quattro aree di aziende individuate; le informazioni sono riportate come distanza relativa dal valore medio, evidentemente pari a zero, dei cinque parametri sintetici di gruppo. Se si esclude il caso delle aziende PC, considerabili come *outliers*, si può osservare (Fig. 4.7) come per le altre tre aree non sia possibile rilevare differenze particolarmente significative per il gruppo di variabili della condizione dei fattori e per il gruppo inerente il rapporto con il mercato; diversamente, si evidenziano comportamenti differenti per altri gruppi di informazioni, come quello relativo alle strutture aziendali e a quello inerente l'ambiente politico. Anche per gli aspetti imputabili alla multifunzionalità, si osserva una certa differenza tra le tre aree di aziende.

Fig. 4.7 - Confronto tra gli indicatori parziali di gruppo (espressi come distanza dalla media) per le quattro aggregazioni di aziende lungo l'indicatore CMF



Fonte: nostre elaborazioni da Archivio "RICA per valutazione" Piemonte 2006

In conclusione, si ritiene di poter affermare che l'introduzione di elementi di multifunzionalità non muti in modo sostanziale il quadro della competitività aziendale. In altri termini le aziende vitivinicole che già risultano più competitive in senso tradizionale, spesso risultano ancora più competitive qualora si prendano in considerazione anche gli aspetti multifunzionali, mentre

non è possibile osservare un reale incremento di competitività per le aziende che nell'analisi sono qualificate come Limitatamente Competitive.

4.3. Una stima di competitività alla luce del bilancio aziendale

Una modalità di analisi della competitività può essere condotta partendo dalla determinazione di una *proxy* di tale carattere. In questo senso, in molti casi si fa riferimento a indici o indicatori correlati alle capacità di performance delle imprese (Vagnozzi, in pubblicazione). In generale, si possono considerare elementi di efficienza, di redditività o di produttività sulla scorta delle note analisi derivanti dal bilancio aziendale. Di seguito si intende costruire un confronto di tali elementi propri del bilancio aziendale tra gruppi di aziende omogenei lungo una dimensione di competitività: in questo caso, dunque, una *proxy* scaturita dallo stesso bilancio aziendale.

Si ritiene opportuno utilizzare come riferimento principale, e quindi come *proxy* di competitività, l'indice PN/PLV, considerabile come una produttività dei ricavi, in quanto tale indice fornisce una indicazione della capacità di sviluppare nuova ricchezza da parte dell'impresa, distribuita sotto forma di interessi sul capitale (d'esercizio e fondiario), di beneficio fondiario, di lavoro (familiare e salariato) e di profitti (INEA, 2003; De Benedictis e Cosentino, 1979). Il Prodotto Netto è calcolato (Tab. 4.4) a partire dalla Produzione Lorda Vendibile, sottraendo i fattori di consumo aziendali, i servizi di terzi (determinazione del Valore Aggiunto), gli ammortamenti e le imposte e tasse (INEA, 2000).

Si precisa che si è scelto di utilizzare il PN/PLV, anziché altri indici spesso usati in letteratura come il ROS o la redditività dei ricavi²⁹, per due motivi principali. Il primo è che non osservando la diversa composizione di fattori (specialmente capitali e lavoro) interni ed esterni all'azienda si è preferito fare riferimento all'impresa e non all'imprenditore. In secondo luogo, alla luce della metodologia di analisi scelta (catena di indici), si è utilizzato quale criterio di raggruppamento tra le aziende un indice che non fosse endogeno al metodo di analisi - e, quindi, non comparisse nelle catene di indici - al fine di non incorrere in processi circolari.

²⁹ Il ROS (Return On Sales) è calcolato come quoziente tra Reddito Operativo e PLV; la redditività dei ricavi è data dal rapporto tra Reddito Netto e PLV.

Tab. 4.4 - Schema di bilancio utilizzato nell'analisi

Aggregato economico	Aggregato in sottrazione
Produzione Lorda Totale	
	- Reimpieghi
Produzione Vendibile	
	- Costi specifici
	- Altre Spese Varie
Valore Aggiunto	
	- Ammortamenti capitali fissi
	- Imposte e Tasse
Prodotto Netto Aziendale	

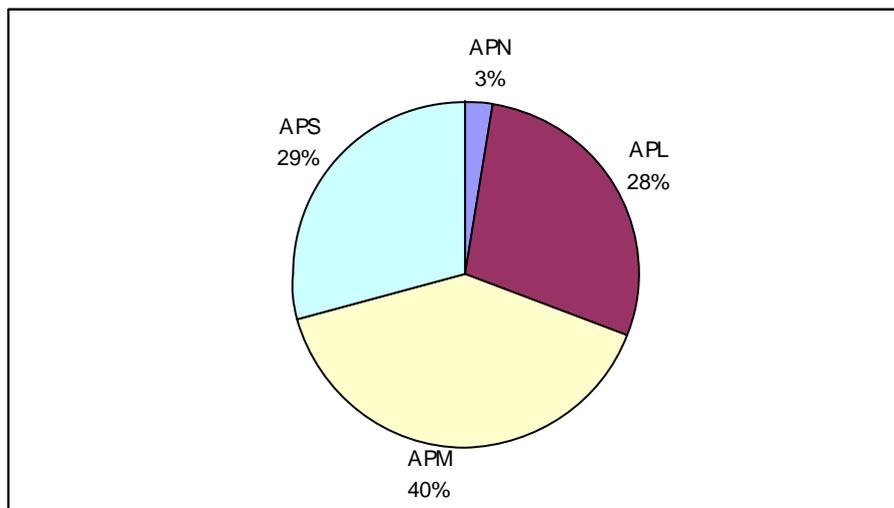
Fonte: nostre elaborazioni

Il primo step è stato, quindi, la determinazione del rapporto PN/PLV per le aziende del campione e l'aggregazione delle stesse in relazione alla presenza, lungo le osservazioni, di aree naturali di maggiore frequenza, utilizzando la tecnica di Jenk's Optimization, attraverso la minimizzazione della somma della varianza in ogni aggregazione e individuando dei *natural breaks* (cfr. capitolo 4.2).

L'utilizzo dell'indice ha, tuttavia, richiesto un preventivo aggiustamento nella determinazione delle aggregazioni di aziende. Infatti, la possibilità di stimare un rapporto negativo tra le due variabili ha condotto a separare le imprese con PN negativo e a costituire, quindi, per tali situazioni un'aggregazione a sé stante, prima di condurre la Jenk's Optimization, che ha, quindi, interessato, e raggruppato, solo le imprese con PN positivo. Tale scelta è dovuta all'evidenza empirica di separare in ogni caso le aziende con reddito negativo, trattate quindi sostanzialmente come *outliers*, dalle altre. In estrema sintesi, si sono individuate quattro aggregazioni (Fig. 4.8):

- APN Aziende con Produttività Negativa; indice PN/PLV negativo (6 osservazioni);
- APL Aziende con Produttività Limitata; indice PN/PLV compreso tra 0,01 e 0,44 (62 osservazioni);
- APM Aziende con Produttività Media; indice PN/PLV compreso tra 0,45 e 0,66 (88 osservazioni);
- APS Aziende con Produttività Significativa; indice PN/PLV compreso tra 0,67 e 0,92 (64 osservazioni).

Fig. 4.8 - Ripartizione delle aziende del campione per classe di produttività dei ricavi (PN/PLV)



Fonte: nostre elaborazioni da Archivio "RICA per valutazione" Piemonte 2006

Una volta determinate le quattro aree delimitate dai *natural breaks* lungo l'indice RN/PLV, si è proceduto all'analisi delle caratteristiche tecniche ed economiche medie di tali aggregazioni. I dati RICA permettono, infatti, di procedere all'utilizzo del cosiddetto metodo dell'analisi degli indici, a partire da informazioni di carattere economico e di carattere tecnico (INEA, 2000). Ci si riferisce, in particolare, alle indicazioni circa la disponibilità di fattori produttivi aziendali, come la superficie o la manodopera, e alle indicazioni in merito alle capacità dell'azienda di offrire performance economiche, come il reddito o la produzione vendibile.

La prima sezione della Tabella 4.5 riporta gli indicatori fondamentali di tipo tecnico ed economico misurati dalla RICA; la seconda sezione riporta, invece, i valori di alcuni indici di efficienza, opportunamente calcolati sulla base degli indicatori della sezione precedente: tali indici consentono di apprezzare meglio le fondamentali differenze esistenti tra i raggruppamenti esaminati, attraverso catene di indici (De Benedictis e Cosentino, 1979; Panattoni e Campus, 1974; Schifani *et al.*, 1994, Borsotto e Henke, 2007).

Per quanto concerne le informazioni tecniche, si osserva come la dotazione di manodopera cresca al crescere dell'indice PN/PLV, sia in termini di

Unità di Lavoro Totali sia di Unità di Lavoro Familiari; tale tendenza si riscontra anche nel caso del fattore terra.

Per quanto concerne gli indicatori di tipo economico, si conferma, ovviamente, la relazione tra la capacità produttiva e quella di creare reddito con l'andamento dell'indice PN/PLV per tutti gli indicatori di bilancio presi in considerazione. Si segnala, inoltre, come le aziende con Prodotto Netto negativo siano caratterizzate da valori positivi per gli indicatori di PLV e VA, a dimostrazione del fatto che la performance non soddisfacente sia imputabile principalmente alla gestione degli ammortamenti e dei capitali e all'incidenza dei salari. A questo proposito si può ancora osservare come anche i valori del sostegno pubblico siano per queste aziende inferiori alle altre e tale aspetto incrementa il *gap* di performance.

I parametri economici e tecnici possono essere combinati in indici (rapporti) e offrire informazioni sintetiche su aspetti rilevanti della gestione aziendale, quali la produttività dei fattori, delle diverse categorie di costi, la redditività. Tali rapporti, inoltre, possono essere posti in sequenza a formare una cosiddetta catena di indici. Tale tecnica prevede un preciso approccio logico-interpretativo, ponendo in relazione una serie di quozienti, che moltiplicati fra loro conducano alla stima di una sorta di indice capofila. Ogni elemento della catena offre un preciso significato economico, poiché stima un passaggio logico essenziale nella valutazione del risultato finale e facilita la scomposizione del fenomeno (INEA, 2000).

Le catene prese in esame sono:

$$(1) \quad (PLV/SAU) * (SAU/ULT) = (PLV/ULT)$$

$$(2) \quad (VA/PLV) * (PN/VA) * (RN/PN) = (RN/PLV)$$

$$(3) \quad (PLV/ULT) * (RN/PLV) * (ULT/ULF) = (RN/ULF)$$

La catena (1) collega la produttività della terra al grado di attività determinando la produttività del lavoro; la (2) calcola l'efficienza della spesa globale come prodotto tra l'efficienza della spesa specifica per i processi produttivi, degli ammortamenti e degli altri costi pagati e determina la redditività dei ricavi; infine, la (3) esprime la redditività del lavoro familiare come prodotto tra la produttività del lavoro, la redditività della spesa globale - determinati in precedenza rispettivamente attraverso la (1) e la (2) - e l'incidenza del lavoro salariato (Seroglia e Trione, 2002).

Tab. 4.5 - Indicatori tecnico-economici e indici di efficienza misurati sul campione osservato, per aggregazioni di redditività della produzione

Indicatori aziendali	APN	APL	APM	APS	Totale
Numero osservazioni	6	62	88	64	220
ULF - Unità Lavorative Familiari	1,27	1,35	1,45	1,50	1,44
ULT - Unità Lavorative Totali	1,27	1,43	1,61	2,09	1,69
SAU - Superficie Agricola Utilizzata (ha)	4,99	8,00	8,72	11,90	9,34
PLV - Produzione Lorda Vendibile (€)	17.382	42.831	53.767	176.106	85.282
VA - Valore Aggiunto (€)	1.214	24.295	40.728	155.348	68.363
PN - Prodotto Netto Aziendale (€)	-8.305	13.928	31.169	144.703	58.262
RN - Reddito Netto Aziendale (€)	-10.942	8.893	25.011	130.397	50.146
UE - Sostegno comunitario (€)	373	2.355	3.807	4.966	3.641
Indici di efficienza		A	B	C	Totale
Produttività della terra [PLV/SAU] (€)	3.484	5.353	6.165	14.802	9.130
SAU lavorata per UL [SAU/ULT] (ha)	3,92	5,61	5,41	5,70	5,53
Produttività del lavoro [PLV/ULT] (€)	13.668	30.030	33.323	84.444	50.501
Incidenza costi specifici [1-(VA/PLV)]	0,93	0,43	0,24	0,12	0,20
Incidenza ammortamenti [1-(PN/VA)]	-	0,43	0,23	0,07	0,15
Incidenza altri costi [1-(RN/PN)]	-	0,36	0,20	0,10	0,14
Redditività dei ricavi [RN/PLV]	-0,63	0,21	0,47	0,74	0,59
Produttività del lavoro [PLV/ULT] (€)	13.668	30.030	33.323	84.444	50.501
Redditività dei ricavi [RN/PLV]	-0,63	0,21	0,47	0,74	0,59
Incidenza lavoro salariato [ULT/ULF]	1,00	1,05	1,11	1,39	1,18
Redditività lavoro familiare [RN/ULF] (€)	-8.604	6.566	17.215	86.678	34.940

Fonte: nostre elaborazioni da Archivio "RICA per valutazione" Piemonte 2006

La produttività del terreno (PLV/SAU) appare evidentemente molto marcata nelle imprese con alta produttività, mentre diminuisce nelle altre e in modo più accentuato nell'aggregazione APN; l'intensità del fattore lavoro (SAU/ULT) è più elevata nelle imprese con Prodotto Netto positivo. La combinazione di queste informazioni determina una produttività del lavoro superiore nelle imprese dell'aggregato APS e significativamente contenuta in quelle dell'area APN.

Osservando gli indici che formano la relazione (2) si evince come la capacità di contenere l'incidenza dei costi sia, come atteso, un fattore rilevante in relazione all'indice PN/PLV. Nel caso delle aziende con indicazioni negative nell'indice, infatti, il valore aggiunto sulla PLV appare molto contenuto e evidenzia una rilevanza dei costi specifici che supera il 90% della produzione vendibile, mentre nel caso delle imprese con l'indice PN/PLV più elevato tale valore supera di poco il 10%. Anche il peso relativo degli ammortamenti, stimato come il complementare al rapporto PN/VA^{30} , appare collegato all'indice PN/PLV: l'incidenza di tali voci di costo decresce con l'aumento della produttività. Infine, nell'analisi della rilevanza degli altri costi (valore complementare al rapporto RN/PN e quindi imputabile sostanzialmente a capitali e salariati), si osserva come il rapporto sia elevato per le aziende dell'area APL (0,36), a fronte di valori significativamente inferiori negli altri due casi con Prodotto Netto positivo (rispettivamente 0,20 e 0,10). Questi elementi portano al quadro delle diverse redditività delle produzioni, che vanno dal valore negativo delle imprese APN, allo 0,21 delle imprese APL, fino allo 0,47 per le APM e allo 0,74 delle APS; mentre mediamente il rapporto RN/PLV per il campione è stimato in 0,59.

L'ultima relazione (3) permette di osservare differenze rilevanti tra i gruppi soprattutto in termini di utilizzo di manodopera interna o esterna alla famiglia, quindi della modalità più o meno diretta della conduzione. Infatti, l'incidenza dei salariati (ULT/ULF) è nulla nel caso delle imprese con PN/PLV negativo; negli altri casi si osserva un marcato ricorso a salariati nelle imprese APS, mentre minore è la presenza di manodopera esterna nelle imprese APL e APM. L'abbinamento di questo indice con la produttività del lavoro e la redditività dei ricavi conduce alla stima della redditività del lavoro familiare; i risultati mostrano valori molto elevati per le imprese APS (quasi 87 mila euro per ULF), mentre le imprese APM hanno valori significativamente più contenuti (17.000 euro per Unità di Lavoro Familiare), come anche le imprese APL (poco più di 6.500 euro). Ovviamente, le imprese APN hanno una redditività del lavoro familiare negativa.

Un ulteriore esercizio, utilizzato in generale in ogni analisi strategica di mercato, è la stima del posizionamento di un'azienda, o di un territorio o di un comparto, nel contesto competitivo, vale a dire in relazione a realtà simili e concorrenti.

³⁰ Per le imprese APN tale indice non è stimabile, come anche il seguente indice relativo all'incidenza degli altri costi.

In linea con il paragrafo precedente, il primo aspetto preso in considerazione è quello della produttività dei ricavi, con l'ausilio esplicativo della stima delle catene di indici (produttività del lavoro, redditività dei ricavi e redditività del lavoro familiare).

La seconda dimensione di analisi è l'indice di specializzazione (IS) nel comparto vitivinicolo delle regioni. L'IS è un indice che stima la specializzazione produttiva di un'area ed è costituito dal rapporto tra il numero di imprese, o addetti, in una determinata attività, in questo caso la viticoltura, e il totale degli addetti o imprese di un settore nell'area, in questo caso agricoltura e regione; tale quoziente è quindi posto a confronto con l'analogo rapporto stimato su un dettaglio territoriale più ampio, il livello comunitario nel caso preso in esame.

In sintesi, il calcolo dell'IS è condotto secondo la seguente relazione (Cagliero, 2002):

$$IS_i \text{ per aziende vitivinicole} = [V_i / A_i] / [V_{Ue} / A_{Ue}]$$

Dove: V indica la numerosità delle aziende vitivinicole, A il numero delle aziende totali, i è la regione iesima, Ue indica il livello comunitario.

Il valore dell'IS varia intorno all'unità: un valore unitario indica un allineamento tra la situazione regionale e quella media comunitaria; un valore inferiore all'unità una condizione di bassa specializzazione in riferimento al quadro comunitario, un valore superiore all'unità stima una situazione di specializzazione maggiore di quella comunitaria (Cagliero, 2008; Cagliero e Henke, 2006). In merito alla scelta dei soggetti di confronto, sono state selezionate tre regioni italiane, Veneto, Toscana e Sicilia, e due francesi, Aquitania e Borgogna.

In termini metodologici, poiché per il confronto con regioni francesi si sono utilizzati i dati FADN, è stato necessario prevedere alcuni adattamenti, in quanto la metodologia di stima RICA differisce, seppure in modo non particolarmente significativo, da quella proposta a livello comunitario. In Tabella 4.6 si riporta uno schema di comparazione tra le variabili FADN utilizzate e le omologhe all'interno della RICA.

Tab. 4.6 - Confronto tra le informazioni riportate nella RICA e nella FADN

Aggregato economico	Aggregato in sottrazione	FADN
Produzione Lorda Totale		Total output (SE131)
	- Reimpieghi	- Farm use (SE265)
Produzione Lorda Vendibile		CALCOLATO
	- Costi specifici	- Intermediate consumption (SE275) + Balance current subsidies & Taxes (SE600)
	- Altre Spese Varie	
Valore Aggiunto		Gross Farm Income (SE 410)
	- Ammortamenti capitali fissi	- Depreciation (SE360)
Prodotto Netto		Farm Net Value Added (SE415)
	- Capitali e lavoro di terzi	- Total external factors (SE365)
	+ Premi e sovvenzioni	+ Balance subsidies & taxes on investments (SE405)
Reddito netto		Family Farm Income (SE420)

Fonte: nostre elaborazioni da Community Committee for the FADN (2006) e INEA (2000)

Dalla lettura dei risultati della stima dei principali indicatori (Tab. 4.7) è possibile evidenziare alcune differenze in termini strutturali tra le aziende delle diverse regioni europee poste a confronto. Toscana e Aquitania risultano avere la SAU maggiore; per la Borgogna si osserva una situazione vicina a quella comunitaria, mentre le superfici siciliane, piemontesi e venete sono più ridotte. Anche in termini di dotazione di manodopera le differenze sono sensibili. Ovviamente, le situazioni con superfici maggiori mostrano anche un utilizzo maggiore di lavoro (Toscana e Aquitania), anche se si deve porre in evidenza la forte dotazione di unità di lavoro in Borgogna; più ridotti sono i dati relativi alle altre tre regioni italiane. Relativamente agli indicatori economici, le regioni francesi sono caratterizzate da risultati medi molto elevati e significativamente maggiori di quelli osservabili nelle regioni italiane; solo le performance medie toscane possono essere accostate ai risultati francesi.

La produttività del fattore terra risulta particolarmente elevata nella regione francese della Borgogna, seguita dal Piemonte. Superiori al dato medio comunitario sono anche gli indici calcolati per Veneto, Toscana e Aquitania, mentre per la Sicilia il rapporto tra PLV e SAU appare particolarmente contenuto. La superficie per unità di lavoro è più elevata, attorno agli 8 ettari, in Aquitania, Sicilia e Toscana, mentre ogni addetto lavora meno di 4 ettari in Borgogna e Veneto.

La combinazione di questi elementi fornisce l'informazione relativa alla produttività, in termini economici, del lavoro. I risultati relativi ai casi francesi, a cui si aggiunge anche la Toscana, sono i più significativi: oltre 60.000 euro per UL per Borgogna e Toscana, circa 55.500 per l'Aquitania. Nelle altre regioni italiane, i valori medi stimati non arrivano a 45.000 euro per addetto e nel caso siciliano l'indice di produttività del lavoro supera di poco i 26.400 euro.

Se si focalizza l'osservazione sugli aspetti negativi del bilancio, si può porre in evidenza come in generale l'incidenza di costi sia particolarmente contenuta per le imprese piemontesi, che mostrano i valori minimi per tutti gli indici stimati; anche nel caso siciliano si osservano dati contenuti. Diversamente si segnalano incidenze elevate dei costi (in particolare quelli relativi ai fattori esterni non specifici - capitali e lavoro) in Toscana, Borgogna e Aquitania, vale a dire nelle zone che mostrano, tuttavia gli indici di produttività più alti. Le stime elevate per questo indice pongono in luce il forte ricorso a lavoro e capitali esterni, a descrivere condizioni forse più vicine al concetto di imprenditore puro. La situazione rilevata in Veneto è abbastanza prossima alla media europea, ad esclusione del caso dell'incidenza dei costi esterni, che risultano avere un peso relativo più contenuto del valore comunitario.

Tab. 4.7 - Indicatori tecnico-economici e indici di efficienza delle aziende vitivinicole piemontesi a confronto con quelli di alcune regioni italiane e europee (dati medi)

Indicatori aziendali	Piemonte	Toscana	Veneto	Sicilia	Aquitania	Borgogna	UE
AZI - Numero aziende rappresentate	10.270	3.300	10.410	18.720	7.930	3.070	238.160
ULF - Unità Lavorative Familiari	1,17	1,30	1,36	0,60	1,51	1,48	1,13
ULT - Unità Lavorative Totali	1,38	2,90	1,54	1,06	3,44	3,14	1,74
SAU - Superficie Agricola Utilizzata (ha)	6,02	22,05	6,02	9,04	28,08	12,05	12,08
PLV - Produzione Lorda Vendibile (€)	60.895	178.878	51.293	28.068	191.046	213.493	65.415
VA - Valore Aggiunto (€)	48.370	118.490	32.619	22.153	107.343	146.752	44.909
PN - Prodotto Netto Aziendale (€)	41.294	89.304	23.699	15.796	80.054	120.906	35.624
RN - Reddito Netto Aziendale (€)	35.643	50.264	19.892	12.825	17.332	50.747	21.769
Indici di efficienza	Piemonte	Toscana	Veneto	Sicilia	Aquitania	Borgogna	UE
Produttività della terra [PLV/SAU] (€/ha)	10.115	8.112	8.520	3.105	6.804	17.717	5.415
SAU lavorata per UL [SAU/ULT] (ha)	4,38	7,61	3,91	8,50	8,15	3,83	6,96
Produttività del lavoro [PLV/ULT] (€)	44.255	61.703	33.286	26.405	55.472	67.905	37.681
Incidenza costi specifici [1-(VA/PLV)]	0,21	0,34	0,36	0,21	0,44	0,31	0,31
Incidenza ammortamenti [1-(PN/VA)]	0,15	0,25	0,27	0,29	0,25	0,18	0,21
Incidenza altri costi [1-(RN/PN)]	0,14	0,44	0,16	0,19	0,78	0,58	0,39
Redditività dei ricavi [RN/PLV]	0,59	0,28	0,39	0,46	0,09	0,24	0,33
Produttività del lavoro [PLV/ULT] (€)	44.255	61.703	33.286	26.405	55.472	67.905	37.681
Redditività dei ricavi [RN/PLV]	0,59	0,28	0,39	0,46	0,09	0,24	0,33
Incidenza lavoro salariato [ULT/ULF]	1,18	2,24	1,13	1,78	2,28	2,12	1,53
Redditività lavoro familiare [RN/ULF] (€)	30.569	38.814	14.648	21.449	11.486	34.289	19.197

Fonte: nostre elaborazioni su Banca Dati FADN 2005

La redditività dei ricavi risulta, come sintesi per questa catena di indici, nello specifico molto elevata in Piemonte (0,59) e in Sicilia (0,46), in linea sostanzialmente con il dato medio comunitario per Toscana e Veneto; mentre le

regioni francesi mostrano un valore di redditività significativamente al di sotto degli altri casi: 0,24 in Borgogna e 0,09 in Aquitania.

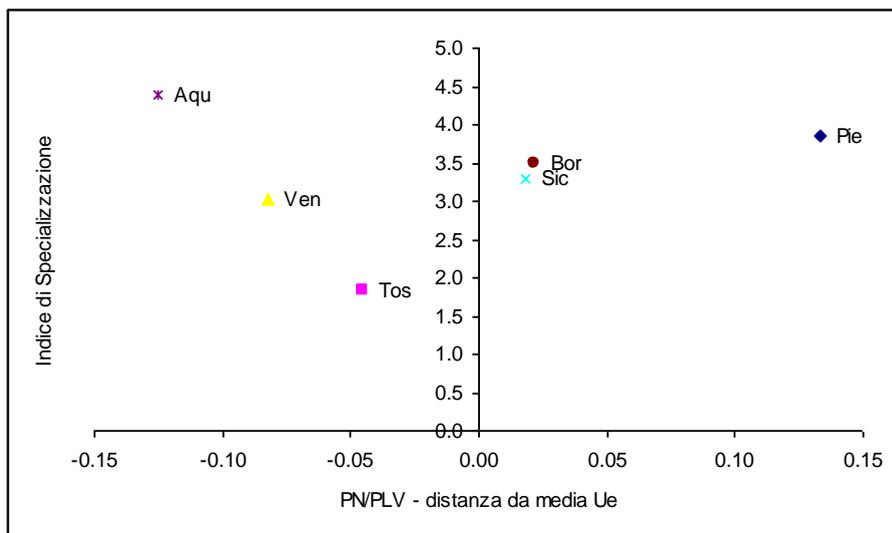
Risulta infine interessante porre in evidenza due elementi inerenti l'ultima catena di indici, quella del reddito familiare. Il peso del lavoro salariato, infatti, si rileva significativo nelle regioni con i valori di redditività della produzione più contenuti, vale dire Aquitania, Toscana e Borgogna, dove il ricorso a salariati risulta superiore all'utilizzo di forza lavoro familiare. Tuttavia, la redditività del lavoro familiare in queste situazioni, ad esclusione del caso dell'Aquitania, appare comunque rilevante: quasi 39.000 euro in Toscana, 35.000 in Borgogna, a fronte di un valore medio a livello comunitario di meno di 20.000 euro.

Per completare l'esercizio di posizionamento del Piemonte in rapporto alle regioni *competitor* identificate, si è, infine, stimato il valore dell'indice di specializzazione per le cinque regioni considerate, in rapporto alla condizione media rilevata in Europa. In sintesi i valori sono risultati tutti elevati e indicano una marcata specializzazione per le regioni poste a confronto; più nel dettaglio i singoli IS sono così stimati: Piemonte 3,8, Toscana 1,8, Veneto 3,0, Sicilia 3,3, Aquitania 4,4, Borgogna 3,5.

Componendo i valori degli IS e quelli della redditività della produzione, stimata nel grafico in termini di distanza dalla condizione media europea, si possono disporre le regioni su un quadro ad assi cartesiani, come riportato in Figura 4.9.

Nel primo quadrante, a sinistra, sono posizionate le regioni Aquitania, con l'IS maggiore del quadrante, il Veneto e la Toscana. Queste regioni sono caratterizzate da un valore di PN/PLV inferiore alla media comunitaria; delle tre regioni, la Toscana è quella con i valori di redditività più allineati con la media comunitaria, ma anche con l'indice di specializzazione inferiore. Piemonte, Sicilia e Borgogna si collocano nel secondo quadrante e risultano caratterizzate da un rapporto PN/PLV maggiore di quello riscontrato a livello UE. In termini di specializzazione, le tre regioni mostrano valori elevati, superiori a Toscana e Veneto.

Fig. 4.9 - Posizionamento delle regioni campione per RN/PLV e IS in viticoltura



Fonte: nostre elaborazioni su Banca Dati FADN 2005

In conclusione, dall'analisi svolta emerge come il Piemonte mostri un posizionamento positivo all'interno dello scenario competitivo preso in considerazione. Infatti, seppure le aziende vitivinicole piemontesi siano caratterizzate da dimensioni inferiori rispetto ai *competitor* francesi, tuttavia gli imprenditori regionali hanno saputo sfruttare in maniera adeguata le proprie potenzialità giungendo a esprimere performance economiche significative, basate su unità aziendali di tipo familiare, in linea con le altre regioni italiane.

CAPITOLO 5

ELEMENTI DI SCENARIO

5.1. Le prospettive di mercato per i vini piemontesi

Al fine di evidenziare le attuali problematiche e le possibili future condizioni di mercato per i prodotti della vitivinicoltura regionale si ritiene opportuno richiamare gli scenari delineati in due distinti documenti predisposti, rispettivamente, a cura della Commissione Europea e dell'Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare (ISMEA) nei quali si formulano, appunto, ipotesi circa i cambiamenti ai quali potrebbe andare incontro il comparto negli anni a venire.

Innanzitutto, una specifica relazione presentata dal governo dell'Unione europea (Commission Européenne, 2007) contiene le proiezioni a medio termine (al 2011-2012) del mercato delle produzioni vitivinicole³¹. Nello studio sono ponderati separatamente i dati disponibili (2004-05) riferiti alla UE-15 e alla UE-12, per poi giungere a conclusioni riferibili alla UE-27; vengono infine delineati tre tipi di scenari possibili: uno scenario medio (il più plausibile), uno scenario pessimista (con forti eccedenze di prodotto) e uno ottimista (con eccedenze contenute).

Dai risultati delle elaborazioni si evince che la superficie vitata della UE-27 si è discretamente ridotta nel recente passato, peraltro in maniera non regolare poiché tale fenomeno pare influenzato dai tipi di misure di sostegno pubblico applicate. In particolare, la contrazione dei vigneti ha interessato per il 90% la Francia, per il 2% la Germania, per l'1% l'Italia, la Spagna, il Portogallo, la Grecia e l'Austria, per il 3% la Romania e la Bulgaria. Si stima che la produzione vitivinicola nel 2011/2012 possa attestarsi sui 179 milioni di ettolitri (scenario medio), 174 milioni di ettolitri (scenario ottimista) e 184 milioni di ettolitri (scenario pessimista).

Il consumo di vino è diminuito significativamente all'interno dei grandi paesi produttori, mentre sembra essere in crescita in altri paesi, sebbene tale

³¹ Tali proiezioni sono formulate in base all'analisi di ipotesi e circostanze considerate le più plausibili al momento delle elaborazioni, vale a dire, precedentemente all'avvio della nuova OCM vino. Specifiche valutazioni circa l'impatto che la nuova OCM potrebbe avere sulla vitivinicoltura europea si ritrovano in diversi documenti realizzati a cura della Commissione Europea (cfr., per esempio, Commissione Europea 2006a, Commissione Europea 2006b e European Commission, 2007).

crescita non riesca a colmare il *gap* che si manifesta. Inoltre, nonostante si osservi un aumento del consumo dei vini di qualità, risulta in forte calo quello dei vini da tavola. Tenendo conto dell'evoluzione della popolazione, il documento della Commissione valuta il probabile consumo pro-capite: per lo scenario medio si passerà da 32,6 litri (nel 2005) a 30,7 litri (nel 2011/2012). Per lo scenario ottimista si distingue tra quanto accadrà nei grandi paesi produttori (Spagna, Francia, Italia) dove il consumo di vino pro-capite diminuirà da 43,7 litri (nel 2005) a 37,2 litri (nel 2011/2012) e quanto sarà dato osservare nei paesi “nuovi consumatori” (Germania, Danimarca, Svezia e Regno Unito) che, presumibilmente, vedranno un incremento dei consumi quantificabile in circa +3,5 litri pro-capite.

Le esportazioni della UE-27 sono aumentate significativamente (+65%) negli anni recenti, essendo passate da 10,8 milioni di ettolitri nel 1999 a 17,8 milioni di ettolitri nel 2006³². La tendenza positiva nei confronti di Stati Uniti e Canada dovrebbe mantenersi anche in futuro, mentre attualmente sono relativamente limitate le esportazioni in Asia (eccezion fatta per il Giappone); negli anni a venire, tuttavia, i paesi asiatici potrebbero rappresentare una buona opportunità per le esportazioni vinicole europee.

Anche per ciò che concerne le importazioni il mercato è in crescita: si è passati, infatti, da 5,2 milioni di ettolitri nel 1999 a 11,7 milioni di ettolitri nel 2005 (+125%). Dal 2004, tuttavia, si è osservato un rallentamento del tasso di crescita, il che fa supporre per il futuro un aumento di circa 0,5-0,6 milioni di ettolitri per anno. Circa l'80% del vino importato in Europa proviene da Australia, Cile, Stati Uniti e Sudafrica; negli anni a venire questi paesi si confermeranno probabilmente quali principali partner commerciali europei, e, tuttavia, si suppone che anche l'Argentina possa, in futuro, entrare prepotentemente nel gruppo.

In merito alla possibile evoluzione del settore vitivinicolo italiano al 2015 l'ISMEA ipotizza una produttività in leggero calo a fronte della contrazione delle rese osservate tra il 1994 e il 2003 (decremento pari allo 0,5% annuo). In relazione a una produzione di uva e a un consumo interno quantitativamente stabili, i prezzi alla produzione e al consumo sono previsti in aumento (ISMEA, 2007). L'incremento di prezzi all'origine è in parte da ricercare nella crescente richiesta di qualità delle produzioni, al fine di soddisfare la domanda di vini di qualità. Questo aumento di costo della materia prima non trova però un equivalente riscontro nell'evoluzione del prezzo del vino, frenato dalla

³² Il dato 2006 è fortemente influenzato da esportazioni eccezionali verso la Russia che rimpiazzavano i vini provenienti da Georgia e Moldavia interessate, all'epoca delle valutazioni, dall'embargo sul mercato russo.

situazione di stallo del mercato interno e dalle difficoltà di mantenere le quote di mercato all'estero, sebbene si possa comunque evidenziare un tendenziale aumento delle esportazioni sia in volume che in valore, a fronte di una riduzione della spesa per i consumi finali interni (Tab. 5.1).

Tab. 5.1 - Le previsioni di lungo periodo per la vitivinicoltura

Variabili (valori)		Var. % 2015 / 2003
a	produzione interna	3,1
b	prezzo alla produzione	2,2
c	valore aggiunto	3,1
d	consumi intermedi	3,1
e	export	1,1
g	vendite di prodotto nazionale sul mercato interno	3,5
h	import	4,2
i	domanda interna apparente	3,5
l	prezzo di mercato*	3,0
m	consumi finali	3,1

Indicatori (% calcolate sui valori)		2015
e/a	propensione all'export	15,5
h/i	propensione all'import	0,6
a/i	grado di autoapprovvigionamento	117,6
d/e	consumi intermedi/produzione	12,9

* media ponderata del prezzo alla produzione nazionale e del prezzo medio all'importazione

Fonte: ISMEA (2007)

Le interviste formulate agli operatori³³ del comparto vitivinicolo piemontese individuati quali “testimoni privilegiati” ai fini della realizzazione dello studio sulla competitività delle aziende del settore consentono innanzitutto di evidenziare i timori e le aspettative che gli stessi manifestano nei confronti dell'evoluzione del mercato nazionale e internazionale delle produzioni vinicole regionali, alla luce dell'attuale congiuntura e delle prospettive a breve e medio termine.

Dalle informazioni raccolte traspare chiaramente come il mercato nazionale dei vini piemontesi presenti oggi aspetti diversi e fortemente legati alle tipologie del prodotto, alle dimensioni aziendali e agli elementi di marketing propri di ciascuna azienda produttrice. In generale l'andamento delle operazioni commerciali ha risentito nei primi nove mesi del 2008 della crisi economica diffusa: i consumi di vino sono diminuiti sensibilmente e costantemente, così come le vendite, ma la produzione in termini di volumi è rimasta pressoché costante, inflazionando pertanto la bilancia degli scambi; si è

³³ Imprenditori agricoli, responsabili di aziende operanti nel settore della trasformazione dell'uva e della commercializzazione dei vini, presidenti di Consorzi di Tutela e di Cantine cooperative e altre personalità di spicco della vitivinicoltura regionale.

registrata, poi, una crescente difficoltà nei pagamenti e una complessità elevata nell'accesso al credito e alla liquidità.

Bisogna tuttavia notare che la crisi colpisce, ovviamente, in modo diversificato le diverse tipologie di vino collocate su diverse fasce di prezzi. I vini DOCG che hanno una grande visibilità internazionale, un prezzo medio-alto e una buona collocazione su tutto il mercato nazionale (Asti, Barolo, Barbaresco, Gavi) presentano difficoltà legate più alla congiuntura economica, che non alla fragilità dei propri mercati: le vendite sono complessivamente diminuite, ma i prezzi rimangono costanti o addirittura in lieve aumento, cosicché il bilancio finale degli scambi segna un momento di arresto gestibile e superabile.

Invece, i vini legati a piccoli territori - quelli, cioè, di minor valore aggiunto - che hanno un prezzo medio-basso e un mercato territoriale legato principalmente all'Italia del Nord-Ovest (Barbera, Dolcetto, Cortese) presentano difficoltà consolidate, strutturali e legate alla storicità dei propri mercati. Per queste tipologie di vino la crisi attuale ha aggravato una situazione forse già compromessa, collegata a una debolezza delle filiere produttive e commerciali.

L'allargamento del mercato, poi, ha prodotto per questi vini una competizione nazionale e internazionale non sempre sostenibile, segnata dalla disponibilità di grossi volumi organizzati e dai prezzi competitivi. Molti consumatori hanno scelto vini nuovi, diversi, più gradevoli, a minor prezzo e spesso a medesima qualità, sostituendoli nei loro consumi quotidiani. Si sono quindi perse quote di mercato significative e non si è mantenuto il posizionamento raggiunto. L'effetto negativo ha colpito maggiormente i piccoli produttori e le cantine cooperative dei territori viticoli piemontesi non ricompresi nelle Langhe e, in parte, nel Roero e nel Monferrato. Tuttavia le aziende di piccole e medie dimensioni che hanno saputo coordinare il proprio operato con azioni collettive, e le cantine cooperative che hanno gestito il mercato con attenzione e visione imprenditoriale, hanno mantenuto e in certi casi raggiunto posizioni economiche interessanti e meno esposte alle dinamiche della crisi sopra brevemente descritta.

La sviluppo dei prezzi di vendita ha seguito l'andamento dei mercati: i prezzi dei prodotti di fascia alta hanno registrato aumenti modesti nel corso del 2007 e all'inizio del 2008, per arrivare infine a stabilizzarsi e solo in certi casi a diminuire; i prezzi dei prodotti di fascia medio-bassa hanno registrato lievi aumenti alla fine del 2007 e all'inizio del 2008, subito seguiti da una stabilizzazione al ribasso.

La piramide “nome produttore - qualità e tipologia di vino - prezzo”, rimane valida solo per la costruzione dei prezzi di fascia medio-alta, mentre per i prezzi di fascia medio-bassa molteplici sono i fattori che ne concorrono alla costruzione, tra gli altri i volumi disponibili e la grandezza aziendale correlata alla capacità contrattuale. In molti casi, comunque, gli aumenti hanno soltanto coperto totalmente o parzialmente l’aumento dei costi collegati alla crescita dei prezzi dei mezzi di produzione: il vetro per le bottiglie, il carburante per i trasporti e la carta/cartone per il confezionamento (mediamente +10-15%); non c’è stato, quindi, un aumento del valore, né del valore aggiunto, né della redditività di ciascun prodotto.

A differenza dei prezzi, la filiera pare non aver dedicato sufficiente attenzione ad altri due aspetti molto importanti per il mercato: la qualità del prodotto e la diversificazione nelle produzioni vinicole. A giudizio degli intervistati, i prodotti che possono essere considerati di qualità buona o eccellente rimangono ancora oggi sotto il 50% della produzione complessiva, e questo ha rappresentato e rappresenta per la competitività dei vini regionali un elemento oggettivo di difficoltà: i vini piemontesi del segmento medio-basso non sempre dispongono di una qualità e gradevolezza al consumo adeguata, pur avendo un prezzo sufficientemente competitivo; mentre i vini del segmento medio-alto spesso presentano una qualità più che soddisfacente, ma i prezzi di vendita non sono concorrenziali.

Il segmento medio di mercato è sovraffollato di produttori (piccoli, medi, industriali), mentre quello alto è legato relativamente a poche aziende e a pochi vini e, ancora, quello basso è occupato in gran parte dalle cantine cooperative, dagli imbottiglieri e dagli industriali. A detta dei “testimoni privilegiati”, il prezzo medio del vino piemontese dovrebbe oscillare tra i 3 e i 5 euro al litro e la filiera dovrebbe organizzarsi per mantenere il posizionamento del prezzo, per investire in qualità e per presidiare e gestire tutte le fasce di mercato: per arrivare, cioè, a superare la dicotomia filiera corta e filiera lunga e creare complementarità tra le diverse produzioni e alleanze tra i diversi soggetti produttivi. Una filiera più organizzata sarebbe più credibile e più autorevole nei confronti del sistema distributivo e commerciale, riuscendo a inserire nella contrattazione elementi importanti, diversi dal prezzo.

I canali distributivi classici del circuito HORECA - ristorazione ed enoteche - sembrano rappresentare un modello non più adeguato a raggiungere tutti i consumatori finali. La vendita del vino nella grande distribuzione organizzata, la commercializzazione del vino tramite confezioni nuove e diverse come i *bag in box*, l’esaurimento di una generazione di agenti e di rappresentanti competente e capace impongono alla struttura produttiva una

riflessione e nuove soluzioni per comunicare con il consumatore e per fare incontrare domanda e offerta. Da un lato rimane, ovviamente, sempre importante creare e disporre di una rete distributiva di agenti e rappresentanti qualificata, ma il mercato richiede di ragionare su nuove forme di marketing e su nuovi canali commerciali, primo fra tutti il canale della Grande Distribuzione Organizzata, anche per i produttori agricoli e per i prodotti dai fascia medio-alta (circa il 50% del vino piemontese, generalmente del segmento medio-basso, viene commercializzato attraverso la GDO).

Tra le nuove forme di comunicazione e commercializzazione assume sempre maggior importanza e incontra una favorevole risposta da parte del consumatore la vendita diretta in azienda. La disponibilità delle strutture vitivinicole piemontesi ad essere multifunzionali - vale a dire: ricevere in forma organizzata i clienti presso le proprie realtà aziendali, programmare visite guidate, organizzare degustazioni abbinata alla cucina del luogo e gestire pernottamenti presso strutture ricettive di pregio (attività di *bed and breakfast*) - non solo segna uno sviluppo complessivo del territorio rurale, ma rappresenta anche un elemento di competitività positivo e difficilmente imitabile.

Una sintesi delle informazioni raccolte attraverso i “testimoni di qualità” circa i vini piemontesi e il mercato nazionale è contenuta in Tabella 5.2.

Tab. 5.2 - Le produzioni vitivinicole piemontesi e il mercato nazionale

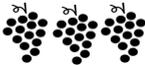
Mercato nazionale	Livello di interesse manifestato dagli operatori	Note
Gestione dell'azienda: ricavi		Difficoltà gestione pagamenti e credito.
Gestione dell'azienda: costi		Aumento dei costi fissi e delle materie prime negli ultimi tre anni.
Aspetti di qualità		Politiche aziendali ancora troppo rivolte al prezzo e non alla qualità. In alcuni casi si evidenzia anche la presenza di operatori non sempre qualificati e professionali. Necessità di maggiori investimenti nella qualità della produzione sia in vigneto che in cantina.
Diversificazione e multifunzionalità		Ricerca e valorizzazione degli aspetti multifunzionali e della diversificazione dell'azienda agricola; in particolare: accrescimento della cultura dell'accoglienza.
Aspetti organizzativi		I piccoli produttori non sono sempre in grado di organizzarsi e occupano segmenti di mercato ad alta concorrenza; le aziende in grado di affrontare in modo adeguato il segmento di mercato volumi/prezzo sono in numero limitato.
Collocamento produzioni		In un quadro di diminuzione dei consumi, ma non di riduzione significativa della produzione, i vini di maggior valore e l'Asti Spumante evidenziano debolezze, ma di tipo congiunturale; i vini di minor valore - Dolcetto e Barbera del Monferrato - mostrano difficoltà strutturali.
Rete distributiva		Necessità di disporre di una rete qualificata di rappresentanti/agenti, distributori e operatori.
Rapporti con la GDO		Diffidenza verso la GDO, ma non ostilità; sarebbe necessario inserire altri elementi di contrattazione diversi dal prezzo e dalla quantità.

Fonte: nostre elaborazioni da interviste a "testimoni di qualità"

Dalle interviste agli operatori del settore, si evince che anche il mercato internazionale dei vini piemontesi presenta aspetti diversi e fortemente legati alle tipologie del prodotto, alle dimensioni aziendali e agli elementi di marketing propri di ciascuna azienda ma, a differenza di quanto riscontrabile per il mercato interno, non mostra ancora segnali evidenti e diffusi di crisi e di

difficoltà. Gli aspetti qualificanti circa il posizionamento dei vini piemontesi rispetto ai mercati internazionali sono riassunti in Tabella 5.3.

Tab. 5.3 - Le produzioni vitivinicole piemontesi e il mercato internazionale

Mercato Internazionale	Livello di interesse manifestato dagli operatori	Note
Mercati tradizionali		Tenuta dei mercati europei; in particolare Germania e Nord Europa.
Nuovi mercati emergenti		Necessità di investire sui mercati emergenti (Asia e Sud America). Si tratta di mercati molto eterogenei.
Offerta e prodotti		I vini affermati sono Barolo, Barbaresco, Asti e Gavi. Occorre creare le condizioni perché si affermino anche Roero Arneis e Barbera d'Asti.
Aspetti di qualità		Gli operatori che si rivolgono all'export sono generalmente competenti e attenti alla qualità del prodotto e alle specificità dei territori.
Piccole DOC		Può esserci uno spazio commerciale per piccole DOC e piccole quantità di prodotto.
Meccanismi di scambio		Euro forte; USA e Giappone tengono, ma sono evidenti i primi segnali di crisi; necessità di armonizzazione delle accise in Europa.
Rete distributiva		Rilevante professionalità degli importatori/distributori.
Rapporti con GDO		Inserire prodotti nella GDO e non solo nella rete HORECA: ristorazione/enoteche.

Fonte: nostre elaborazioni da interviste a "testimoni di qualità"

Già è stato rilevato che il vino piemontese viene venduto principalmente sul mercato europeo: Germania, Inghilterra, paesi Scandinavi, Svizzera, Austria e Olanda; nell'America del Nord: Canada e USA primariamente e, tra i paesi Asiatici, in Giappone. Vi sono poi una serie di mercati nuovi e interessanti: Russia e Australia (Asti Spumante), Brasile, Cina, India e paesi del Medio-Oriente. Sono mercati relativamente giovani, in fase di espansione, dove manca una storicità sui dati del consumo di vino e sulle vendite, un quadro

campionario di riferimento e una struttura commerciale-distributiva qualificata. Sono, inoltre, mercati eterogenei dove gli investimenti non hanno ancora un rapido ritorno economico, e per i quali sono in fase costante di valutazione i tempi di posizionamento del prodotto.

I vini piemontesi sui mercati di riferimento riescono a mantenere nei primi tre trimestri del 2008 le posizioni raggiunte negli anni 2006 e 2007 (diminuiscono leggermente i volumi complessivi, ma tiene o aumenta il valore) grazie a un aumento mondiale dei consumi di vino e grazie alle tipologie prodotte ed esportate, uniche e di particolare pregio e qualità. In un contesto comunque di crisi economica crescente, per i paesi nord americani e per il Giappone di uno scambio dollaro/euro e yen/euro assolutamente sfavorevole e per i paesi Europei di una politica sulla accise eterogenea e onerosa.

I mercati principali sono caratterizzati da elementi di dinamicità e specializzazione: in essi operano addetti competenti e qualificati, attenti alla qualità e corretti sul prezzo. Il vino viene distribuito attraverso i canali HORECA, con buoni risultati in termini di presenze percentuali nel settore della ristorazione e delle enoteche di qualità, mentre maggiori difficoltà incontra l'inserimento dei piemontesi nella GDO: infatti, le tipologie di vino esportate, i volumi necessari e i prezzi richiesti non sempre trovano nella struttura produttiva piemontese risposte positive e organizzate, ad eccezione dell'Asti Spumante.

Il mercato nord americano è gestito principalmente da importatori organizzati e preparati, mentre il mercato europeo è più legato a grossi distributori nazionali, collegati a una rete commerciale capillare e selezionata; i pagamenti restano regolari e i prezzi di vendita adeguati e fortemente stabili o in lieve crescita.

L'immagine del Piemonte è legata principalmente a quattro importanti DOCG: Asti, Barolo, Barbaresco e Gavi, mentre ricoprono un ruolo marginale sia in termini di fatturato che in termini di volume le esportazioni di altri vini DOC e DOCG. Un ruolo crescente stanno acquistando il Roero Arneis e il Barbera d'Asti, con il tentativo di arrivare ad affermarsi nel breve periodo tra i vini di più grande interesse.

Il mercato internazionale appare, dunque, un mercato più dinamico, ma anche più selettivo: richiede quantità, qualità, prezzi competitivi, adeguate caratteristiche organolettiche dei prodotti; richiede produttori organizzati e strutture commerciali concorrenziali, di media e grande dimensione. Richiede, inoltre, sempre nuove formule di comunicazione e di commercializzazione (a detta degli operatori occorre valutare velocemente la possibilità di vendere vini

DOC in *bag in box*); tuttavia questo mercato non esclude uno spazio per i piccoli produttori e le piccole produzioni, non separa il vino dal vitigno e dal territorio, non misura soltanto la competitività di un prodotto dal suo corrispettivo di vendita. La fase economica attuale impone prudenza negli investimenti, e serie valutazioni dei rischi imprenditoriali; ciò nonostante per il vino piemontese questo mercato produce ancora una redditività medio-alta e una garanzia agli investimenti effettuati dagli operatori.

5.2. Opportunità e criticità legate al nuovo quadro normativo

La nuova OCM vino suscita nel mondo produttivo vitivinicolo piemontese elementi di preoccupazione e di discussione: il testo adottato il primo agosto 2008 dalla Commissione Europea ha deluso per numerose disposizioni contenute, e ha disilluso, rispetto alle previsioni iniziali della riforma, formulate a partire dal 2006; l'idea, secondo molti commenti, di una mediazione al ribasso, condotta nelle fasi di negoziazione, per i tre grandi paesi produttori europei rappresenta un sentimento diffuso tra gli addetti del comparto. I giudizi positivi espressi dagli operatori risultano nettamente inferiori rispetto ai giudizi negativi e si registra nel settore un malessere diffuso, una scarsa fiducia nelle istituzioni europee e uno scetticismo crescente, nonostante alcune misure rappresentino elementi di novità positiva rispetto ai contenuti del passato.

Gli aspetti relativi alla nuova OCM (Tab. 5.4) destano in generale un marcato interesse tra gli operatori piemontesi, anche in virtù delle novità introdotte, tra le quali, si ricorda, una maggior attenzione quali possibili beneficiari verso i produttori agricoli. Una particolare attenzione risulta destinata ai temi delle misure regolamentari, vale a dire, sistema delle denominazioni, etichettature e pratiche enologiche.

Il punto più controverso, che raccoglie critiche diffuse da gran parte della filiera produttiva, risulta essere l'indicazione del nome del vitigno e dell'annata sulle etichette dei vini da tavola. Il giudizio severo e negativo si concentra sugli effetti che tale misura produrrà sul mercato dei vini piemontesi: sempre gli operatori sostengono, infatti, che l'indicazione di tali informazioni non solo creerà una confusione per il consumatore finale, nelle comunicazioni delle informazioni, ma favorirà inevitabilmente la produzione e la commercializzazione di vini di scarsa qualità, separati dal territorio e di prezzo medio-basso. Nel vino il concetto di trasparenza è interno al prodotto e la tutela del consumatore non è garantita attraverso l'applicazione di un concetto di chiarezza derivato da altri prodotti alimentari.

Altri due punti poi uniscono nelle critiche i diversi soggetti della filiera: da una parte il mantenimento della pratica dello zuccheraggio e dall'altra la modificazione della normativa per il riconoscimento delle denominazioni. Il testo iniziale della proposta prevedeva l'estensione del divieto di zuccheraggio a tutti i 27 paesi membri dell'Unione e la conseguente eliminazione degli aiuti destinati ai mosti; il risultato finale, invece, è stato il mantenimento della situazione eterogenea attuale, dove la pratica per alcuni paesi è consentita e per altri no (Italia), e l'inserimento nelle dotazioni finanziarie dei singoli Stati all'interno dei programmi nazionali dei fondi destinati all'aiuto per i mosti impiegati nell'arricchimento dei vini, a discapito delle altre misure finanziate nelle dotazioni stesse. Come già ricordato, le nuove misure comunitarie per i vini di qualità entreranno in vigore il primo agosto 2009; esse prevedono, sostanzialmente, il passaggio dei nostri vini DOCG, DOC e IGT nel sistema delle DOP e IGP, col mantenimento delle menzioni tradizionali specifiche (le sigle DOCG, DOC e IGT) ma con il trasferimento delle competenze decisionali dallo Stato membro alla Commissione.

Proprio su questo punto si concentrano le critiche più dure: la convinzione diffusa è che con il nuovo regime delle denominazioni protette si allungheranno quasi certamente i tempi per il riconoscimento di nuove denominazioni o per la modifica di altre già esistenti, crescerà la burocrazia connessa e si potranno verificare stravolgimenti a carico delle denominazioni attualmente esistenti.

La discussione, inoltre, rimane anche aperta, forse con un'attenzione minore, su altre due previsioni: l'azzeramento graduale dei fondi destinati alle misure di crisi e l'obbligo di estirpo di 175.000 ettari di vigneto, per ridurre il potenziale produttivo; su queste misure però, si registrano posizioni molto critiche, ma anche giudizi parzialmente positivi con valutazioni più attendiste e meno intransigenti. Per l'azzeramento graduale, da qui al 2014, delle risorse destinate alle distillazioni di crisi e allo stoccaggio dei mosti e dei vini si registra da un lato una certa soddisfazione per l'abolizione praticata, accompagnata però da una crescente preoccupazione, soprattutto nel settore cooperativistico e industriale, della mancanza di previsione di valide alternative per le gestioni delle eventuali eccedenze di produzione.

Sull'estirpo dei vigneti, superata la proposta iniziale di cancellazione di 400.000 ettari - e affidate alle competenze nazionali e regionali l'individuazione delle aree, la gestione delle pratiche e la liquidazione dei premi - il mondo produttivo piemontese rimane ancora perplesso circa l'utilità complessiva della misura, visto l'aumento dei consumi mondiali di vino e vista la concreta possibilità che l'estirpo colpisca non soltanto i vigneti meno produttivi e

importanti, ma anche viticolture di grande interesse e di vitale importanza per determinate economie territoriali.

Tab. 5.4 - Gli operatori del settore vitivinicolo e la nuova OCM vino

Nuova OCM vino	Livello di interesse manifestato dagli operatori	Note
Misure di sostegno - Programma nazionale		Giudizio sospeso sui contenuti e sugli effetti del piano di sostegno nazionale.
		Scarsa collaborazione nelle attività di pianificazione del settore vitivinicolo tra parte pubblica e parte privata. Difficoltà di accesso ai finanziamenti e mancanza di selettività nei criteri di premio.
		Elemento negativo: mantenimento dei fondi destinati alle misure di crisi anche se in graduale esaurimento.
		Elemento positivo: azioni a favore della promozione dei vini nei paesi terzi
Misure regolamentari		Elemento negativo: nuova normativa per la designazione/riconoscimento dei vini IGT, DOC e DOCG (IGP e DOP) e passaggio di competenze all'UE.
		Elemento negativo: indicazione nome vitigno e annata sui vini da tavola.
		Elemento negativo: mantenimento della pratica dello zuccheraggio.
Potenziale produttivo		Elemento positivo: ristrutturazione del sistema viticolo con riduzione di 175.000 ettari; anche la regionalizzazione delle procedure e dei controlli viene vista in modo positivo.

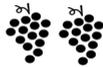
Fonte: nostre elaborazioni da interviste a "testimoni di qualità"

Se la valutazione complessiva sull'efficacia dei contenuti e sull'adeguatezza delle risorse del piano nazionale di sostegno rimane sospesa, le disposizioni relative alla promozione dei prodotti in generale e le ingenti somme di denaro destinate alla comunicazione e alle campagne pubblicitarie sui mercati mondiali incontrano l'unanimità favorevole dei pareri.

Grande attesa, ma con giudizi ancora sospesi, è infine rivolta alla futura applicazione del programma nazionale.

Una riflessione specifica merita, prima delle conclusioni finali, anche il sistema dei controlli adottato in Piemonte (Tab. 5.5). Atteso da molto tempo, esso ha fatto registrare, dopo la sua attivazione, numerosi giudizi positivi nella maggioranza degli operatori intervistati. Il sistema messo in funzione viene considerato un elemento importante per il controllo delle quantità del prodotto, una garanzia per i produttori onesti (tema questo di massimo interesse) e per i consumatori, e una risposta concreta ai processi di omologazione e semplificazione delle produzioni contenuti nella nuova OCM vino.

Tab. 5.5 - Gli operatori del settore vitivinicolo e il sistema dei controlli

Sistema dei controlli	Livello di interesse manifestato dagli operatori	Note
Aspetti di garanzia		Controllo della quantità e garanzia per i produttori e per i consumatori; risposta leggibile alla semplificazione/omologazione della produzione contenuta nella nuova OCM vino.
Aspetti di implementazione		Elemento positivo la gestione associata tra CCIAA, Organizzazioni di Categoria e Consorzi; viene garantita sufficientemente la terzietà nei controlli anche se sarà necessario un ente terzo certificatore. Necessità di organizzare un sistema di certificazione verticale di tutto il sistema del vino; il Piano dei Controlli e le fascette non sono strumenti di marketing.
Aspetti burocratici		Le fascette sono un ulteriore elemento di complicazione amministrativa e burocratizzazione; le produzioni delle aziende vitivinicole di piccole dimensioni sono già controllabili attraverso una verifica dei registri di cantina.
Aspetti di trasparenza		La fascettatura non risolve il problema della “filiera in nero”.

Fonte: nostre elaborazioni da interviste a “testimoni di qualità”

Viene altresì visto positivamente l'accordo raggiunto tra Camere di Commercio, Consorzi, Organizzazioni di Produttori e Regione Piemonte per la gestione dei singoli piani di controllo e il rilascio delle fascette, anche se rimane aperta sullo sfondo la questione della terzietà dell'organo controllore, rispetto alle produzioni verificate e ai produttori coinvolti. In generale si osserva, infatti, una marcata attenzione proprio verso gli aspetti di implementazione del sistema.

Il giudizio positivo però è legato alla richiesta di proseguire sulla strada intrapresa fino ad arrivare a un sistema di certificazione e di controllo verticale su tutta la filiera, nella consapevolezza tuttavia di non poter utilizzare questa misura di trasparenza come un principio di marketing o come un elemento di animazione del mercato. Infine, bisogna ricordare anche le critiche mosse al provvedimento dalle aziende più piccole che identificano nella fascetta, soprattutto, un costo aggiuntivo e non un beneficio diretto alle proprie produzioni.

5.3. Una sintesi conclusiva

La stima della competitività delle imprese vitivinicole piemontesi conduce a due considerazioni principali.

Innanzitutto, l'introduzione di elementi di multifunzionalità nella valutazione sembra non apportare significativi mutamenti nel quadro di stima della competitività aziendale. Le aziende vitivinicole più competitive in senso tradizionale, infatti, spesso si confermano a un livello più elevato anche in relazione agli aspetti multifunzionali, mentre non si evidenzia, considerando anche le attività multifunzionali, un apprezzabile incremento nella capacità di competere per le aziende meno strutturate e efficienti in senso stretto fisico ed economico.

In termini di confronto con altre situazioni italiane ed europee, dall'analisi svolta emerge un posizionamento senz'altro positivo delle imprese piemontesi. Seppure queste ultime risultino caratterizzate da dimensioni inferiori rispetto a quelle di altre regioni potenzialmente concorrenti, tuttavia i viticoltori piemontesi hanno saputo sfruttare in maniera adeguata le proprie potenzialità, basate su unità aziendali di tipo familiare e su produzioni di elevata qualità, conseguendo performance economiche di assoluto rilievo.

In linea generale dallo studio emerge, dunque, una conferma del buono stato di salute in cui versa - sotto il profilo strutturale e produttivo - la vitivinicoltura regionale: le imprese del comparto sono in grado di competere con successo con quelle operanti in altri comprensori vitivinicoli italiani ed europei. Ciò non di meno sussistono diversi elementi - esterni alle aziende - che contribuiscono a inasprire la suddetta competizione così come, del resto, esistono molteplici opportunità che è possibile cogliere da parte delle imprese vitivinicole piemontesi.

Occorre innanzitutto considerare che, dopo decenni di costante riduzione, l'andamento del consumo di vini tende a stabilizzarsi; pur osservandosi una

diminuzione dei consumi totali, si evidenzia anche una crescita del consumo di vini qualificati. Si consolida il consumo fuori casa e risulta interessante, negli anni più recenti, la crescita di nuovi canali distributivi (GDO e *wine bar*) nonché di nuovi formati di vendita (*bag in box*).

Il nuovo scenario richiede al mondo produttivo uno sforzo crescente, specialmente verso nuove forme di marketing. Il ruolo del Piemonte - piccolo competitore sulla sempre più affollata scena internazionale - sembra essersi tuttavia stabilizzato sui mercati esteri, dopo alcuni anni di difficoltà. Gli operatori piemontesi, inoltre, hanno assunto piena consapevolezza della necessità di investire in modo più consistente sulla qualità del prodotto, anche nelle fasce di prezzo medio-basse e nei vini alla base della cosiddetta “piramide produttiva”.

Perciò si avverte l'esigenza di attivare una politica commerciale di lungo periodo, basata sulla robustezza delle denominazioni più importanti e sul forte legame con il territorio, ma improntata anche alla diversificazione dell'offerta e alla valorizzazione dell'unicità dei singoli prodotti. A questo riguardo si evidenzia l'opportunità di puntare, anche in termini di investimenti, sulla comunicazione e sulla promozione del cosiddetto “sistema Piemonte”: arte, cultura, paesaggio e gastronomia. Il legame tra prodotto e territorio è, infatti, ritenuto il punto cruciale in termini comunicativi, perché vero elemento caratterizzante l'unicità e la qualità delle produzioni vinicole piemontesi.

Un altro punto di rilevanza strategica interessa gli aspetti organizzativi del sistema vitivinicolo piemontese. Infatti, la capacità di creare integrazione di natura verticale e orizzontale tra soggetti, pubblici e privati, sia all'interno della filiera, sia appartenenti ad altri settori dell'economia, può determinare il definitivo passaggio del vino piemontese da prodotto a sistema di produzione territoriale, in un'ottica di *dematurity* complessiva.

In tal senso si possono già individuare casi di successo, come le storiche DOCG che, infatti, sembrano meglio affrontare le difficoltà dei mercati. In molti di questi casi positivi si deve ricordare l'importante lavoro, anche in termini interprofessionali, svolto dai Consorzi, come nel caso dell'Asti e dei vini di Langa; in questo quadro si guarda, ad esempio, con ottimismo alle future possibilità per il Barbera, dalla nuova denominazione garantita. Relativamente agli aspetti di integrazione assumono sempre maggiore importanza, ancora, le forme associate per il coordinamento e la gestione di singole azioni commerciali.

Una concisa notazione è opportuno riservare, infine, all'evoluzione del quadro normativo di settore culminata nell'approvazione dei regolamenti (del

Consiglio e della Commissione europea) attuativi della nuova OCM vino e nella predisposizione del Programma di Sostegno Nazionale. L'animata discussione suscitata tra gli operatori del comparto ha visto emergere parecchie delusioni, rispetto alle iniziali proposte di riforma, tanto da qualificare il risultato della negoziazione come una mediazione al ribasso, particolarmente penalizzante per i produttori piemontesi.

Fortemente negativi sono i giudizi espressi nei confronti del mantenimento della pratica dello zuccheraggio, delle modifiche apportate alla normativa per il riconoscimento delle denominazioni di origine e per l'indicazione del nome del vitigno e dell'annata sulle etichette dei vini da tavola. Viceversa, pareri favorevoli ottengono le disposizioni inerenti il sostegno alla promozione e alla comunicazione dei vini nei paesi terzi e la riduzione apportata - rispetto alla previsione iniziale - all'estensione dei vigneti oggetto del regime di estirpazione.

La nuova OCM vino mal si attaglia, per certi versi, al modello (basato sulle molte produzioni di elevata qualità) rappresentato dalla vitivinicoltura piemontese e, tuttavia, è indubbio che la riforma contiene in sé elementi di novità - primo fra tutti: la maggior attenzione nei confronti dei produttori vitivinicoli quali beneficiari delle politiche comunitarie di settore - che si configurano quali importanti opportunità per una più marcata valorizzazione dei vini piemontesi sui mercati italiani e, ancor più, in Europa e nel mondo.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Abitabile C., Scardera A. (2008) *La Rete Contabile Agricola Nazionale RICA: da rete di assistenza tecnica a fonte statistica*, INEA, Metodi RICA, Roma

Adinolfi F., Russo C., Sabbatini M. (2006) L'evoluzione strutturale delle aziende agricole negli anni '90: un'analisi alla luce dei dati censuari, in *Economia e Diritto Agroalimentare*, n. XI, pp. 55-74

Adinolfi F., Cagliari R., Henke R. (2008) I profili competitivi del sistema agricolo nazionale, in Nomisma, *XI Rapporto Agricoltura. La competitività dell'agricoltura italiana di fronte ai nuovi scenari evolutivi*, Bologna

Aimone S. (1996) *La filiera enologica. Il quadro generale e le specificità del Piemonte*, IRES Piemonte, Working Paper n. 116, Torino

Aimone S. (a cura di) Cassibba L., Cagliari R., Milanetto L., Novelli S. (2007) *Multifunzionalità dell'azienda agricole*, QR. 111, IRES Piemonte, Torino

Bertazzoli A., Giacomini G., Petriccione G. (2005) *Il sistema ortofrutticolo italiano di fronte ai nuovi scenari competitivi*, INEA Studi & Ricerche, ESI, Napoli

Borsotto P., Henke R. (2007) Agricoltura Mediterranea e multifunzionalità: il caso italiano, in *Politica agricola Internazionale*, n. 2007, pp. 29-47

Bruni F., Franco S. (2003) *Economia dell'impresa e dell'azienda agraria*, Franco Angeli, Milano

Brunori G. (2003) Sistemi agricoli territoriali e competitività, in Casati D. (a cura di) *La competitività dei sistemi agricoli italiani*, Atti del XXXVI Convegno di Studi. Milano, 9-11 settembre 1999, Società Italiana di Economia Agraria, Franco Angeli, Milano

Büchi G. (2001) Ruralità, marginalità e indicatori occupazionali nelle province italiane in Esposti R., Sotte F. (a cura di) *Le dinamiche del rurale: letture del caso italiano*, Franco Angeli, Milano

Buran P. (a cura di) Aimone S., Ferlaino F., Migliore M.C., (1998) *Le misure della marginalità. I fattori del disagio territoriale delle aree montane piemontesi*, W.P. 121/1998, IRES Piemonte, Torino

Cagliero R., (2002) Le possibilità di una valutazione macroeconomica dell'introduzione della zootecnia biologica in Valle d'Aosta, in Trione S., Seroglia G. (a cura di) *Prospettive di diffusione dell'allevamento bovino biologico in Valle d'Aosta*, INEA, Roma

Cagliero R. (2008) La competitività del sistema agro-alimentare italiano sulla base dei dati FADN, in Pesce A. (a cura di) *Sistemi e strumenti per rafforzare la competitività nell'agro-alimentare*, Quaderno informativo Rete Nazionale per lo Sviluppo Rurale, Roma

Cagliero R., Henke R. (2006) Evidence of CAP Support in Italy. Between First and Second Pillar, in *Politica Agricola Internazionale* n.1 marzo 2006

Cagliero R., Trione S. (2003) *L'Archivio RICA per Valutazione*, INEA, Roma.

Ciaponi F. (2005) *Il controllo di Gestione delle imprese vitivinicole*, Franco Angeli, Milano

Community Committee for The Farm Accountancy Data Network (2006) *Definitions of Variables used in FADN standard results*, RI/CC 882 Rev.8.1, European Commission, Bruxelles

Commissione Europea (2006a) Comunicazione della Commissione al Consiglio e al Parlamento europeo, *Verso un settore vitivinicolo europeo sostenibile*, COM(2006) 319 definitivo, Bruxelles

Commissione Europea (2006b) Documento di lavoro dei Servizi della Commissione, *Sintesi della valutazione di impatto allegata alla Comunicazione della Commissione "Verso un settore vitivinicolo europeo sostenibile"*, SEC(2006) 780, Bruxelles

Commission Européenne, Direction Générale de l'Agriculture et du Développement Rural (2007) *Perspectives à moyen terme du secteur vitivinicole (2004-05 - 2011-12)* Brussel

European Commission (2007) Commission Staff Working Document Accompanying the *Proposal for a Council on the Common Organisation of the Market in Wine and Amending certain Regulations. Impact assessment*, COM(2007) 372 final, Bruxelles

De Benedictis M., Cosentino V. (1979) *Economia dell'azienda agraria*, Il Mulino, Bologna

De Rosa M., Russo C., Sabbatini M. (2006) Le strategie emergenti delle imprese agricole: il settore primario fra multifunzionalità e industrializzazione,

in Bocci C., Giommi A., Petrucci A. (a cura di) *Agri@stat - Verso un nuovo sistema di statistiche agricole, Atti del convegno 2005*, Università degli Studi di Cassino

De Stefano F. (2003) *Competitività dei sistemi agricoli italiani*, in Casati D. (a cura di) *La competitività dei sistemi agricoli italiani. Atti del XXXVI Convegno di Studi, Milano, 9-11 settembre 1999*, Società Italiana di Economia Agraria, Franco Angeli, Milano

Eboli M. G. (2004) *L'agricoltura multifunzionale: un contributo metodologico per la misurazione*, in Henke R., (a cura di) *Verso il riconoscimento di un'agricoltura multifunzionale. Teorie, politiche, strumenti*, Studi & Ricerche INEA, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli

EU-DG Agri (2008) *The reform of the Common Market Organization for Wine, Draft regulation adopted by the Commission sent to the Council and the European Parliament*, 04/2008, Bruxelles

Davis D. E. (2003) *GIS for everyone*, Third Edition, ESRI, Inc.

Ferlaino F., Rota F. S., Scalzotto L. (2008) *Analisi della marginalità dei piccoli comuni del Piemonte*, W.P. 220/2008, IRES Piemonte, Torino

Henke R. (a cura di) (2004) *Verso il riconoscimento di una agricoltura multifunzionale. Teorie, politiche, strumenti*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli

INEA (2000) *Linee metodologiche e istruzioni per la gestione dei dati RICA. Continea 7*, INEA, Roma

INEA (2007) *Annuario dell'Agricoltura italiana, vol. LX 2006*, ESI, Napoli

INEA (2008a) *Il Commercio con l'estero dei prodotti agroalimentari 2007*, Roma

INEA (2008b) *Annuario dell'Agricoltura italiana, vol. LXI 2007*, ESI, Napoli

Istituto Marketing Agro-alimentare Piemonte (2006) *Dati e rapporti tra produzione agricola e sistema dell'industria agroalimentare piemontesi*, Torino

IRES Piemonte (2007a) *Piemonte economico e sociale 2006*, Torino

IRES Piemonte (2007b) *Supporto alla relazione annuale di sorveglianza del PSR 2000-2006 della Regione Piemonte*, documento di lavoro, Torino

IRES Piemonte (2008) *Piemonte economico e sociale 2007*, Torino

ISMEA (2007) *Evoluzione del sistema agroalimentare italiano, Rapporto Annuale*, Roma

ISMEA (2008) *Aspetti strutturali e di mercato nel comparto dei vini DOC-DOCG*, Roma

Regione Piemonte (2007) *Programma di sviluppo rurale 2007-2013*, Torino

Leoni R. (2006) Le competenze lavorative in Italia: declinazioni, misurazioni, correlazioni e dinamiche, in Tomassini M. (a cura di) *Organizzazione Apprendimento Competenze. Indagine sulle competenze nelle imprese industriali e di servizi in Italia*, Rubbettino, Soneria Mannelli (CZ)

Mazzarino S., Pagella M. (2003) *Agricoltura e mondo rurale tra competitività e multifunzionalità*, Franco Angeli, Milano.

Panattoni A., Campus F. (1974) *Economia dell'azienda agraria*, UTET, Torino

Paskus J., Enander H. (2004) *Lake St. Clair Potential Conservation Areas Report*, Michigan Natural Features Inventory

Povellato A, Trisorio A. (2005) La gestione del territorio. Gli interventi a favore dell'agroambiente, in Monteleone A. (a cura di) *La Riforma dello sviluppo rurale: novità e opportunità. Strumenti per la Programmazione 2007-13*, Quaderno n. 1, INEA, Roma

Pretolani R. (2003) I fattori della competitività a livello aziendale, in Casati D. (a cura di) *La competitività dei sistemi agricoli italiani, Atti del XXXVI Convegno di Studi, Milano, 9-11 settembre 1999*, Società Italiana di Economia Agraria, Franco Angeli, Milano

Sabbatini M. (2006) *Competitività e strategie emergenti nelle imprese agricole*, relazione presentata al XLII Convegno SIDEA "Agricoltura e mercati in transizione", Assisi (PG), 7-9 settembre

Sabellico A. (2007) *Note pratiche di legislazione vitivinicola (VII edizione)*, Edizioni Assoenologi

Seroglia G., Trione S. (2002) *L'equo indennizzo alle imprese agricole nelle zone montane e svantaggiate. Il caso della Valle d'Aosta*, INEA, Roma

Sotte F. (2006a) L'impresa agricola alla ricerca del valore, in: *AgriRegioniEuropa*, 5, giugno, pp. 4-8

Sotte F. (2006b) Quante sono le imprese agricole in Italia?, in *AgriRegioniEuropa*, 5, giugno, pp. 12-16

STATA (2005) *Base Reference Manual*, STATA

Vagnozzi A. (in pubblicazione) *La rilevazione di bisogni di nuovi servizi in agricoltura nel territorio piemontese*, INEA, Roma

APPENDICE STATISTICA

A.1. Piano di selezione del campione RICA 2005 e 2006

Tab. A.1.1: Distribuzione del campione aziendale RICA Piemonte e del campo di osservazione, per OTE e classe di UDE (anno 2005)

OTE	Classi di UDE										Totale		
	3		4		5		6		7		n	N	
	n	N	n	N	n	N	n	N	n	N			
13	37	3.991	44	3.459	61	2.744	55	1.440	49	507	246		
14	15	751	15	652	15	678	14	298	9	112	68	12.141	
20	3	178	8	269	18	345	15	204	2	50	46	2.491	
31	45	3.109	57	2.760	64	1.767	22	404	6	61	194	1.046	
32	19	2.288	33	1.383	35	895	21	328	7	91	115	8.101	
33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
34	13	858	11	630	8	466	4	163	2	40	38	4.985	
41	0	470	7	509	17	1.016	41	1.405	41	486	106	3.886	
42	11	398	18	498	11	618	8	301	9	96	57	1.911	
43	0	60	2	86	4	144	4	122	0	21	10	433	
44	7	365	12	231	6	123	2	55	0	25	27	799	
50	0	60	2	98	4	210	16	272	4	182	26	822	
60	24	1.921	20	1.417	29	942	14	264	5	46	92	4.590	
71	4	152	3	172	3	154	1	69	1	10	12	557	
72	0	7	0	22	3	25	3	34	3	14	9	102	
81	8	618	11	759	45	1.063	13	465	12	119	89	3.024	
82	1	315	5	249	8	278	6	176	3	37	23	1.055	
Totale	187	15.541	248	13.194	331	11.468	239	6.000	153	1.897	1.158	48.100	

Note: 1) L'Orientamento Tecnico Economico è stato considerato nell'accezione delle 17 classi di OTE principale, così come definiti dalla Decisione della Commissione 85/377/CEE, del 7 giugno 1985, che istituisce la tipologia comunitaria delle aziende agricole; 2) n è il numero delle aziende del campione RICA; N è il numero di aziende del campo di osservazione.

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Tab. A.1.2: Distribuzione del campione aziendale RICA Piemonte e del campo di osservazione, per OTE e classe di UDE (anno 2006)

OTE	Classi di UDE											
	3		4		5		6		7		Totale	
	n	N	n	N	n	N	n	N	n	N	n	N
13	35	3.991	40	3.459	61	2.744	48	1.440	47	507	231	12.141
14	13	751	19	652	12	678	6	298	6	112	56	2.491
20	4	178	13	269	20	345	5	204	1	50	43	1.046
31	19	3.109	48	2.760	60	1.767	46	404	7	61	180	8.101
32	10	2.288	24	1.383	25	895	22	328	12	91	93	4.985
33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
34	8	858	12	630	5	466	6	163	8	40	39	2.157
41	0	470	1	509	7	1.016	23	1.405	23	486	54	3.886
42	7	398	14	498	18	618	12	301	15	96	66	1.911
43	0	60	2	86	8	144	13	122	5	21	28	433
44	4	365	10	231	9	123	1	55	1	25	25	799
50	1	60	1	98	2	210	10	272	33	182	47	822
60	14	1.921	16	1.417	26	942	11	264	6	46	73	4.590
71	0	152	3	172	5	154	1	69	1	10	10	557
72	0	7	0	22	1	25	1	34	0	14	2	102
81	6	618	14	759	32	1.063	18	465	11	119	81	3.024
82	0	315	2	249	7	278	5	176	1	37	15	1.055
Totale	121	15.541	219	13.194	298	11.468	228	6.000	177	1.897	1.043	48.100

Note: 1) L'Orientamento Tecnico Economico è stato considerato nell'accezione delle 17 classi di OTE principale, così come definiti dalla Decisione della Commissione 85/377/CEE, del 7 giugno 1985, che istituisce la tipologia comunitaria delle aziende agricole; 2) n è il numero delle aziende del campione RICA; N è il numero di aziende del campo di osservazione.

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

A.2. Coefficiente di variazione per la variabile RLS

Tab. A.2.1: Coefficiente di variazione per strato sulla variabile RLS (anno 2005)

OTE	Classi di UDE				
	3	4	5	6	7
13	0,23	0,19	0,26	0,33	0,61
14	0,16	0,18	0,28	0,58	0,48
20	0,05	0,19	0,27	0,24	0,11
31	0,19	0,23	0,35	0,17	0,47
32	0,23	0,26	0,42	0,36	0,30
33	0,21	0,28	0,20	0,26	0,33
34	n.r.	0,57	0,44	0,35	0,75
41	0,25	0,27	0,53	0,33	0,65
42	n.r.	0,09	0,24	0,33	n.r.
44	0,18	0,46	0,55	0,20	n.r.
60	n.r.	0,04	0,04	0,24	0,32
71	0,26	0,36	0,33	0,41	0,78
72	0,29	0,20	1,15	0,00	0,00
81	n.r.	n.r.	0,12	0,30	0,35
82	0,43	0,19	0,30	0,22	0,70

Nota: n.r. indica che non sono state rilevate aziende per lo strato; 0 indica che è presente una sola azienda nello strato e, quindi, la sua varianza è 0

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Tab. A.2.2: Coefficiente di variazione per strato sulla variabile RLS (anno 2006)

OTE	Classi di UDE				
	3	4	5	6	7
13	0,19	0,21	0,26	0,26	0,60
14	0,14	0,19	0,22	0,21	0,28
20	0,23	0,20	0,25	0,10	0,00
31	0,17	0,21	0,26	0,26	0,49
32	0,23	0,19	0,24	0,26	0,45
33	0,14	0,15	0,25	0,24	0,62
34	n.r.	0,00	0,19	0,27	0,71
41	0,20	0,13	0,27	0,27	0,76
42	n.r.	0,01	0,31	0,24	0,41
44	0,23	0,18	0,21	0,00	0,00
60	n.r.	0,00	0,27	0,16	0,55
71	0,15	0,16	0,31	0,31	0,43
72	n.r.	0,19	0,12	0,00	0,00
81	n.r.	n.r.	0,00	0,00	n.r.
82	0,10	0,16	0,20	0,22	0,80

Nota: n.r. indica che non sono state rilevate aziende per lo strato; 0 indica che è presente una sola azienda nello strato e, quindi, la sua varianza è 0

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

A.3. Parametri strutturali e risultati economici delle aziende RiCA

Tab. A.3.1: Parametri strutturali delle aziende agricole RiCA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE

	OTE 13		OTE 14		OTE 20		OTE 31	
	Az. specializzate nella coltivazione di cereali, oleaginose e proteaginose		Az. specializzate in altre coltivazioni		Az. specializzate in ortofloricoltura		Az. specializzate in viticoltura	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Superficie totale (ha)	27,87	28,57	20,01	24,38	4,97	2,74	6,24	5,49
SAU (ha)	27,18	27,85	19,23	23,25	4,74	2,43	5,52	4,80
di cui: SAU in affitto(ha)	15,22	15,33	9,89	12,86	2,13	0,71	0,72	0,61
SAU irrigata (ha)	19,27	18,86	8,51	6,17	2,56	2,03	0,06	0,12
SAU foraggera (ha)	1,75	1,59	4,48	7,85	1,18	0,23	0,43	0,36
UBA	-	-	-	-	-	-	-	-
ULT	1,11	1,09	1,18	1,42	1,89	1,97	1,20	1,18
ULF	1,06	1,03	1,14	1,35	1,73	1,73	1,07	1,09
UL salariati fissi	0,05	0,05	0,03	0,04	0,08	0,16	0,08	0,04
UL salariati avventizi	0,01	0,01	0,01	0,03	0,08	0,07	0,05	0,05
Ore lavoro	2.471	2.428	2.637	3.199	4.200	4.250	2.449	2.526
Potenza macchine (CV)	257,65	254,18	208,34	263,82	131,21	111,30	109,06	107,48
Capitale fondiario (€)	505.867	526.704	379.403	400.871	126.640	164.449	176.581	147.929
di cui: cap. fond in propr. (€)	237.133	251.144	193.627	209.667	95.308	139.813	152.281	129.313
Capitale di esercizio (€)	66.851	62.522	61.260	81.773	43.457	36.196	36.841	29.357
Nuovi investimenti (€)	3.216	2.196	5.576	5.485	1.348	1.041	2.384	1.270

segue:

seguito Tab. A.3.1: Parametri strutturali delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE

	OTE 32		OTE 34		OTE 41		OTE 42	
	Az. specializzate in frutticoltura e agrumicoltura		Az. con diverse coltivazioni permanenti combinate		Az. bovine specializzate orientamento latte		Az. bovine specializzate orientamento carne	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Superficie totale (ha)	6,32	6,85	5,24	5,54	28,32	41,97	24,01	31,83
SAU (ha)	5,49	5,66	4,67	4,85	27,29	38,02	23,04	30,12
di cui: SAU in affitto(ha)	1,06	1,03	0,40	0,99	16,28	21,56	16,12	16,93
SAU irrigata (ha)	3,10	2,48	1,26	0,60	13,12	15,78	8,54	8,59
SAU foraggera (ha)	0,59	0,47	0,36	0,90	22,04	31,46	18,73	25,42
UBA	-	-	-	-	54,68	76,61	65,46	52,04
ULT	1,02	1,24	1,21	1,28	1,43	1,88	1,28	1,49
ULF	0,92	1,17	1,07	1,12	1,35	1,75	1,21	1,45
UL salariati fissi	0,03	0,02	0,04	0,04	0,06	0,10	0,06	0,03
UL salariati avventizi	0,07	0,05	0,10	0,12	0,01	0,03	0,01	0,02
Potenza macchine (Cv)	107,13	107,04	99,08	111,84	209,90	281,37	173,51	227,16
Ore lavoro	2,096	2,840	2,482	2,606	3,455	4,443	2,957	3,484
Capitale fondiario (€)	170.818	165.274	153.949	104.154	490.605	709.356	369.660	805.441
di cui: cap. fond in propr. (€)	144.759	131.966	138.229	83.213	220.900	308.965	201.315	254.651
Capitale di esercizio (€)	26.383	25.891	27.985	27.593	165.994	230.136	196.767	185.072
Nuovi investimenti (€)	1.875	732	2.201	290	6.782	7.825	80.036	56.276

segue:

seguito Tab. A.3.1: Parametri strutturali delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE

	OTE 43		OTE 44		OTE 50		OTE 60	
	Az. bovine latte, allevamento e carne combinati		Az. con ovini, caprini e altri erbivori		Az. specializzate in granivori		Az. con policoltura	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Superficie totale (ha)	32,12	40,67	35,05	38,30	19,81	17,34	11,34	13,12
SAU (ha)	29,10	38,68	33,67	36,61	17,58	15,30	10,56	12,25
di cui: SAU in affitto (ha)	23,10	15,92	17,64	24,15	9,00	5,25	4,63	4,93
SAU irrigata (ha)	10,73	13,91	0,91	4,96	14,26	10,22	2,76	2,90
SAU foraggera (ha)	21,56	33,97	31,98	33,92	1,40	1,88	2,72	2,93
UBA	42,91	43,63	15,56	12,75	368,89	146,26	-	-
ULT	1,63	1,50	1,07	1,27	1,65	1,69	0,97	1,12
ULF	1,63	1,45	1,07	1,27	1,36	1,45	0,90	1,07
UL salariati fissi	-	0,04	-	-	0,24	0,21	0,03	0,02
UL salariati avventizi	-	0,01	-	-	0,05	0,02	0,04	0,03
Ore lavoro	3.836	3.663	2.486	2.962	3.301	3.337	2.109	2.515
Potenza macchine (Cv)	200,18	221,80	101,11	183,08	189,41	167,11	137,28	153,87
Capitale fondiario (€)	460.518	376.752	328.112	331.626	795.636	519.283	195.145	220.420
di cui: cap. fond in propr. (€)	177.454	160.559	93.619	167.552	521.141	342.285	114.693	145.229
Capitale di esercizio (€)	137.453	136.094	56.119	60.582	333.492	173.720	35.611	38.962
Nuovi investimenti (€)	2.433	5.227	1.708	10.995	70.059	16.766	1.962	2.318

segue:

seguito Tab. A.3.1: Indicatori strutturali delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE

	OTE 71		OTE 72		OTE 81		OTE 82	
	Az. con poliallevamento a orientamento erbivori		Az. con poliallevamento a orientamento granivori		Az. miste seminativi erbivori		Az. miste con diverse combinaz. coltivazioni-allevamento	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Superficie totale (ha)	9,04	18,55	19,57		30,35	26,93	20,48	9,15
SAU (ha)	8,60	16,40	18,92		28,72	25,97	14,58	14,11
di cui: SAU in affitto(ha)	3,54	8,44	6,58		18,80	8,19	7,95	3,70
SAU irrigata (ha)	3,46	6,57	14,36		14,61	12,42	12,38	3,09
SAU foraggera (ha)	4,36	8,85	1,85		12,14	9,20	3,34	4,28
UBA	17,70	21,48	185,00		38,24	32,39	114,71	15,75
ULT	0,92	0,96	1,67		1,63	1,57	1,77	1,00
ULF	0,92	0,96	1,56		1,56	1,48	1,45	1,00
UL salarati fissi	-	-	0,11		0,06	0,06	0,32	-
UL salarati avventizi	-	-	-		0,01	0,02	-	-
Ore lavoro	2,285	2,499	3,970		3,926	3,639	3,635	2,392
Potenza macchine (Cv)	118,46	168,92	225,62		253,00	245,68	168,50	121,95
Capitale fondiario (€)	193.729	372.256	671.009		572.102	557.991	482.848	165.691
di cui: cap. fond in propr. (€)	128.204	215.837	475.370		325.140	286.352	321.103	92.261
Capitale di esercizio (€)	81.917	106.132	243.995		160.463	141.909	165.753	65.707
Nuovi investimenti (€)	22.193	33.417	21.138		26.188	24.665	21.810	15.863

Fonte: nostre elaborazioni da Banca dati INEA - RICA Piemonte 2005-2006

Tab. A.3.2: Indici strutturali delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE

	OTE 13		OTE 14		OTE 20		OTE 31	
	Az. specializzate nella coltivazione di cereali, oleaginose e proteaginose		Az. specializzate in altre coltivazioni		Az. specializzate in ortofloricoltura		Az. specializzate in viticoltura	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
SAU / ULT (ha)	24,49	25,55	16,30	16,37	2,51	1,23	4,60	4,07
ULF / ULT	0,95	0,94	0,97	0,95	0,92	0,88	0,89	0,92
UBA / SAU	-	-	-	-	-	-	-	-
Ore lavoro / SAU	90,94	87,19	137,14	137,64	886,27	1.748,13	443,30	526,43
Pot. macch. / SAU (CV / ha)	9,48	9,12	10,83	11,35	27,69	45,78	19,74	22,40
Capitale fondiario / SAU	18.615	18.914	19.728	17.245	26.727	67.645	31.966	30.833
Cap. fond. in propr. / SAU	8.726	9.019	10.068	9.020	20.114	57.511	27.567	26.953
Capitale di esercizio / SAU	2.460	2.245	3.185	3.518	9.171	14.889	6.669	6.119
Cap. macch. / Cap. eser. (%)	75,5	75,0	70,8	76,8	75,9	68,4	76,5	78,8
Cap. bestiame / Cap. eser. (%)	-	-	-	-	-	-	-	-
Nuovi investim. / SAU (€/ha)	118	79	290	236	284	428	432	265

segue:

seguito Tab. A.3.2: Indici strutturali delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE

	OTE 32		OTE 34		OTE 41		OTE 42	
	Az. specializzate in frutticoltura e agrumicoltura		Az. con diverse coltivazioni permanenti combinate		Az. bovine specializzate orientamento latte		Az. bovine specializzate orientamento carne	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
SAU / ULT (ha)	5,38	4,56	3,86	3,79	19,08	20,22	18,00	20,21
ULF / ULT	0,90	0,94	0,88	0,88	0,94	0,93	0,95	0,97
UBA / SAU	-	-	-	-	2,00	2,01	2,84	1,73
Ore lavoro / SAU	382,01	501,98	531,80	537,42	126,58	116,85	128,36	115,68
Pot. macch. / SAU (CV / ha)	19,52	18,92	21,23	23,07	7,69	7,40	7,53	7,54
Capitale fondiario / SAU	31.127	29.208	32.992	21.483	17.977	18.656	16.045	26.745
Cap. fond. in propr. / SAU	26.379	23.322	29.623	17.164	8.094	8.126	8.738	8.456
Capitale di esercizio / SAU	4.808	4.576	5.997	5.691	6.082	6.052	8.540	6.145
Cap. macch. / Cap. eser. (%)	79,1	76,8	73,2	78,5	37,0	33,3	21,2	24,6
Cap. bestiame / Cap. eser. (%)	-	-	-	-	44,5	47,6	58,8	56,2
Nuovi investim. / SAU (€/ha)	342	129	472	60	248	206	3.474	1.869

segue:

seguito Tab. A.3.2: Indici strutturali delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE

	OTE 43		OTE 44		OTE 50		OTE 60	
	Az. bovine latte, allevamento e carne combinati		Az. con ovini, caprini e altri erbivori		Az. specializzate in granivori		Az. con policoltura	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
SAU / ULT (ha)	17,85	25,79	31,47	28,83	10,65	9,05	10,89	10,94
ULF / ULT	1,00	0,97	1,00	1,00	0,82	0,86	0,93	0,96
UBA / SAU	1,47	1,13	0,46	0,35	20,98	9,56	-	-
Ore lavoro / SAU	131,82	94,69	73,83	80,92	187,72	218,12	199,73	205,34
Pot. macch. / SAU (CV / ha)	6,88	5,73	3,00	5,00	10,77	10,92	13,00	12,56
Capitale fondiario / SAU	15.826	9.740	9.744	9.059	45.252	33.939	18.478	17.995
Cap. fond. in propr. / SAU	6.098	4.151	2.780	4.577	29.640	22.371	10.860	11.856
Capitale di esercizio / SAU	4.724	3.518	1.667	1.655	18.967	11.354	3.372	3.181
Cap. macch. / Cap. eser. (%)	28,0	34,8	37,7	54,8	15,6	25,5	71,6	71,2
Cap. bestiame / Cap. eser. (%)	51,0	44,3	44,7	26,4	48,2	39,5	-	-
Nuovi investim. / SAU (€/ha)	84	135	51	300	3.985	1.096	186	189

segue:

seguito Tab. A.3.2: Indici strutturali delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE

	OTE 71		OTE 72		OTE 81		OTE 82	
	Az. con poliallevamento a orientamento erbivori		Az. con poliallevamento a orientamento granivori		Az. miste seminativi erbivori		Az. miste con diverse combinaz. coltivazioni-allevamento	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
SAU / ULT (ha)	9,35	17,08	11,33		17,62	16,54	8,24	14,11
ULF / ULT	1,00	1,00	0,93		0,96	0,94	0,82	1,00
UBA / SAU	2,06	1,31	9,78		1,33	1,25	6,10	1,93
Ore lavoro / SAU	265,55	152,35	209,79		136,70	140,12	193,34	291,99
Pot. macch. / SAU (CV / ha)	13,77	10,30	11,92		8,81	9,46	8,96	14,88
Capitale fondiario / SAU	22.514	22.693	35.459		19.920	21.486	25.686	20.223
Cap. fond. in propr. / SAU	14.899	13.158	25.121		11.321	11.027	17.082	11.261
Capitale di esercizio / SAU	9.520	6.470	12.894		5.587	5.464	8.818	8.020
Cap. macch. / Cap. eser. (%)	39,3	34,5	25,8		38,8	37,7	30,1	34,6
Cap. bestiame / Cap. eser. (%)	45,6	45,3	48,5		40,4	40,2	31,4	43,7
Nuovi investim. / SAU (€/ha)	2.579	2.037	1.117		912	950	1.160	1.936

Fonte: nostre elaborazioni da Banca dati INEA - RICA Piemonte 2005-2006

Tab. A.3.3: Indicatori economici delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE (euro)

	OTE 13		OTE 14		OTE 20		OTE 31	
	Az. specializzate nella coltivazione di cereali, oleaginose e proteaginose		Az. specializzate in altre coltivazioni		Az. specializzate in ortofloricoltura		Az. specializzate in viticoltura	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
RLS	32.682	36.027	28.057	31.547	45.228	38.238	16.934	19.549
PLV	49.176	57.591	39.656	44.511	51.816	84.080	48.716	36.051
PLV zootecnica	-	-	-	-	-	-	-	-
Costi variabili	19.243	19.880	16.339	17.125	19.815	33.458	9.798	6.798
Costi fissi	17.678	17.514	13.653	17.006	15.078	20.734	13.678	11.121
Valore aggiunto	28.552	36.099	23.195	27.623	31.801	49.044	37.086	28.134
Prodotto Netto	20.030	27.774	15.999	18.618	24.483	39.500	30.512	22.404
Reddito Lordo	30.515	38.160	24.456	28.804	32.538	50.622	38.988	29.279
Reddito Operativo	12.499	20.259	10.736	11.697	17.388	29.549	24.812	17.998
Reddito Netto	12.837	20.645	10.803	11.798	17.460	29.888	25.311	18.158
Reddito da Lavoro Totale	5.819	13.537	4.814	4.982	16.351	29.603	23.059	15.531
Reddito da Lavoro Familiare	4.756	12.510	3.987	3.623	13.381	25.282	20.431	14.107
Trasferimenti pubblici	15.231	17.978	6.579	7.386	1.309	303	1.989	1.439

segue:

seguito Tab. A.3.3: Indicatori economici delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE (euro)

	OTE 32		OTE 34		OTE 41		OTE 42	
	Az. specializzate in frutticoltura e agrumicoltura		Az. con diverse coltivazioni permanenti combinate		Az. bovine specializzate orientamento latte		Az. bovine specializzate orientamento carne	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
RLS	16.779	20.923	23.848	22.884	57.575	69.900	41.166	44.326
PLV	30.652	32.493	37.781	32.127	101.674	133.916	89.228	80.405
PLV zootecnica	-	-	-	-	87.147	108.857	68.941	58.113
Costi variabili	6.450	6.881	14.521	11.031	55.827	81.047	54.966	46.137
Costi fissi	8.967	10.081	11.344	10.874	23.884	31.961	17.889	20.749
Valore aggiunto	24.095	24.743	22.237	20.386	58.572	70.427	45.721	46.433
Prodotto Netto	19.226	19.769	17.107	16.037	46.482	54.097	37.113	35.437
Reddito Lordo	24.259	25.614	23.488	21.149	62.754	75.099	48.374	49.535
Reddito Operativo	15.113	15.235	11.650	10.016	38.531	42.457	29.519	28.260
Reddito Netto	15.292	15.533	12.145	10.275	38.870	43.138	30.485	28.786
Reddito da Lavoro Totale	12.407	12.489	10.197	10.118	27.691	27.791	18.483	15.639
Reddito da Lavoro Familiare	11.078	11.599	7.981	7.231	26.160	25.452	16.632	14.447
Trasferimenti pubblici	1.419	1.525	1.846	1.443	11.122	14.697	15.013	14.874

segue:

seguito Tab. A.3.3: Indicatori economici delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE (euro)

	OTE 43		OTE 44		OTE 50		OTE 60	
	Az. bovine latte, allevamento e carne combinati		Az. con ovini, caprini e altri erbivori		Az. specializzate in granivori		Az. con policoltura	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
RLS	38.043	44.036	13.696	20.325	86.264	126.392	17.534	20.497
PLV	52.387	76.610	22.767	29.808	319.060	170.608	25.217	26.585
PLV zootecnica	38.384	58.267	11.692	9.503	293.374	149.618	-	-
Costi variabili	31.839	42.322	10.748	12.581	213.806	95.655	9.303	9.676
Costi fissi	18.183	20.306	8.791	11.855	39.142	31.644	9.886	11.656
Valore aggiunto	35.252	45.821	16.521	21.851	104.160	76.525	16.175	16.616
Prodotto Netto	26.964	36.102	11.472	14.626	86.821	63.219	10.875	10.618
Reddito Lordo	37.055	49.877	17.232	22.777	111.096	82.737	16.778	17.864
Reddito Operativo	18.953	29.537	8.441	10.922	70.000	49.105	6.842	6.128
Reddito Netto	18.872	29.572	8.441	10.922	71.954	51.092	6.892	6.208
Reddito da Lavoro Totale	8.495	20.406	3.763	4.542	50.763	41.407	3.934	2.325
Reddito da Lavoro Familiare	8.495	19.569	3.763	4.542	44.856	35.650	2.821	1.366
Trasferimenti pubblici	9.171	10.692	5.542	6.117	4.338	4.738	3.756	3.823

segue:

seguito Tab. A.3.3: Indicatori economici delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE (euro)

	OTE 71		OTE 72		OTE 81		OTE 82	
	Az. con poliallevamento a orientamento erbivori		Az. con poliallevamento a orientamento granivori		Az. miste seminativi erbivori		Az. miste con diverse combinaz. coltivazioni-allevamento	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
RLS	19.654	29.885	82.745		40.669	41.534	40.823	25.567
PLV	43.269	44.866	190.606		80.502	72.624	137.135	50.657
PLV zootecnica	28.304	24.767	170.652		48.073	37.760	117.271	29.747
Costi variabili	16.979	27.609	103.237		44.687	40.744	95.977	19.207
Costi fissi	8.747	15.730	29.998		21.983	21.838	32.367	9.747
Valore aggiunto	29.181	23.990	95.377		46.939	41.142	46.856	35.138
Prodotto Netto	24.181	14.755	76.082		35.804	30.459	35.431	29.864
Reddito Lordo	30.298	26.036	98.680		49.749	44.110	51.826	36.351
Reddito Operativo	21.551	10.306	67.960		27.199	21.664	16.196	26.605
Reddito Netto	21.551	10.306	68.682		27.766	22.272	19.459	26.605
Reddito da Lavoro Totale	14.891	683	48.436		14.856	11.268	14.235	21.474
Reddito da Lavoro Familiare	14.891	683	46.975		13.245	9.548	4.920	21.474
Trasferimenti pubblici	8.272	8.950	6.438		14.870	13.798	5.146	2.719

Fonte: nostre elaborazioni da Banca dati INEA - RICA Piemonte 2005-2006

Tab. A.3.4: Indici economici delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE (euro s.d.i.)

	OTE 13		OTE 14		OTE 20		OTE 31	
	Az. specializzate nella coltivazione di cereali, oleaginose e proteaginose		Az. specializzate in altre coltivazioni		Az. specializzate in ortofloricoltura		Az. specializzate in viticoltura	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
PLV / SAU	1.810	2.068	2.062	1.915	10.935	34.586	8.819	7.514
Valore aggiunto / SAU	1.051	1.296	1.206	1.188	6.711	20.174	6.713	5.864
Reddito Lordo / SAU	1.123	1.370	1.272	1.239	6.867	20.823	7.058	6.103
Costi variabili / SAU	708	714	850	737	4.182	13.763	1.774	1.417
Reddito Netto / SAU	472	741	562	508	3.685	12.294	4.582	3.785
PLV zoot. / UBA	-	-	-	-	-	-	-	-
PLV / ULT	44.117	52.921	33.731	31.333	27.442	42.763	40.523	30.662
Valore aggiunto / ULT	25.615	33.171	19.730	19.445	16.842	24.944	30.849	23.928
Reddito Lordo / ULT	27.376	35.065	20.802	20.277	17.232	25.746	32.431	24.902
Reddito Operativo / SAU	460	727	558	503	3.670	12.155	4.492	3.751
Reddito Netto / ULF	12.109	19.966	9.475	8.730	10.101	17.237	23.681	16.728
Reddito Lavoro Familiare / ULF	4.486	12.098	3.497	2.681	7.741	14.581	19.116	12.996
Costi variabili / PLV (%)	39,1	34,5	41,2	38,5	38,2	39,8	20,1	18,9
Costi fissi / PLV (%)	35,9	30,4	34,4	38,2	29,1	24,7	28,1	30,8
Trasf. pubblici / PLV (%)	31,0	31,2	16,6	16,6	2,5	0,4	4,1	4,0

segue:

seguito Tab. A.3.4: Indicatori economici delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE (euro s.d.i.)

	OTE 32		OTE 34		OTE 41		OTE 42	
	Az. specializzate in frutticoltura e agrumicoltura		Az. con diverse coltivazioni permanenti combinate		Az. bovine specializzate orientamento latte		Az. bovine specializzate orientamento carne	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
PLV / SAU	5.586	5.742	8.096	6.627	3.726	3.522	3.873	2.670
Valore aggiunto / SAU	4.391	4.373	4.765	4.205	2.146	1.852	1.984	1.542
Reddito Lordo / SAU	4.421	4.527	5.034	4.362	2.299	1.975	2.100	1.645
Costi variabili / SAU	1.175	1.216	3.112	2.275	2.046	2.131	2.386	1.532
Reddito Netto / SAU	2.787	2.745	2.603	2.119	1.424	1.135	1.323	956
PLV zoot. / UBA	-	-	-	-	1.594	1.421	1.053	1.117
PLV / ULT	29.950	26.114	31.235	25.021	71.313	71.378	69.872	53.843
Valore aggiunto / ULT	23.543	19.886	18.384	15.877	41.082	37.538	35.803	31.094
Reddito Lordo / ULT	23.703	20.586	19.419	16.471	44.015	40.029	37.880	33.171
Reddito Operativo / SAU	2.754	2.692	2.497	2.066	1.412	1.117	1.281	938
Reddito Netto / ULF	16.559	13.228	11.343	9.137	28.851	24.697	25.240	19.881
Reddito Lavoro Familiare / ULF	11.996	9.878	7.454	6.430	19.417	14.572	13.770	9.978
Costi variabili / PLV (%)	21,0	21,2	38,4	34,3	54,9	60,5	61,6	57,4
Costi fissi / PLV (%)	29,3	31,0	30,0	33,8	23,5	23,9	20,0	25,8
Trasf. pubblici / PLV (%)	4,6	4,7	4,9	4,5	10,9	11,0	16,8	18,5

segue:

seguito Tab. A.3.4: Indicatori economici delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE (euro s.d.i.)

	OTE 43		OTE 44		OTE 50		OTE 60	
	Az. bovine latte, allevamento e carne combinati		Az. con ovini, caprini e altri erbivori		Az. specializzate in granivori		Az. con policoltura	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
PLV / SAU	1.800	1.981	676	814	18.147	11.150	2.388	2.170
Valore aggiunto / SAU	1.211	1.185	491	597	5.924	5.001	1.532	1.357
Reddito Lordo / SAU	1.273	1.289	512	622	6.319	5.407	1.589	1.458
Costi variabili / SAU	1.094	1.094	319	344	12.160	6.252	881	790
Reddito Netto / SAU	649	765	251	298	4.092	3.339	653	507
PLV zoot. / UBa	895	1.335	751	745	795	1.023	-	-
PLV / ULT	32.056	51.215	21.339	23.437	193.117	101.060	26.008	23.775
Valore aggiunto / ULT	21.570	30.632	15.485	17.181	63.045	45.330	16.683	14.859
Reddito Lordo / ULT	22.674	33.344	16.152	17.909	67.243	49.009	17.304	15.976
Reddito Operativo / SAU	651	764	251	298	3.981	3.209	648	500
Reddito Netto / ULF	11.548	20.401	7.912	8.588	52.834	35.151	7.631	5.800
Reddito Lavoro Familiare / ULF	5.198	13.500	3.527	3.571	32.937	24.527	3.124	1.276
Costi variabili / PLV (%)	60,8	55,2	47,2	42,2	67,0	56,1	36,9	36,4
Costi fissi / PLV (%)	34,7	26,5	38,6	39,8	12,3	18,5	39,2	43,8
Trasf. pubblici / PLV (%)	17,5	14,0	24,3	20,5	1,4	2,8	14,9	14,4

segue:

seguito Tab. A.3.4: Indici economici delle aziende agricole RICA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per OTE (euro s.d.i.)

	OTE 71		OTE 72		OTE 81		OTE 82	
	Az. con poliallevamento a orientamento erbivori		Az. con poliallevamento a orientamento granivori		Az. miste seminativi erbivori		Az. miste con diverse combinaz. coltivazioni-allevamento	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
PLV / SAU	5.029	2.735	10.073		2.803	2.797	7.295	6.183
Valore aggiunto / SAU	3.391	1.462	5.040		1.634	1.584	2.493	4.289
Reddito Lordo / SAU	3.521	1.587	5.215		1.732	1.699	2.757	4.437
Costi variabili / SAU	1.973	1.683	5.456		1.556	1.569	5.106	2.344
Reddito Netto / SAU	2.505	628	3.629		967	858	1.035	3.247
PLV zoot. / UBA	1.599	1.153	922		1.257	1.166	1.022	1.889
PLV / ULT	47.150	46.964	113.942		49.508	46.396	77.565	50.604
Valore aggiunto / ULT	31.799	25.112	57.015		28.867	26.284	26.502	35.102
Reddito Lordo / ULT	33.015	27.253	58.990		30.595	28.180	29.313	36.313
Reddito Operativo / SAU	2.505	628	3.591		947	834	862	3.247
Reddito Netto / ULF	23.484	10.788	43.978		17.841	15.018	13.398	26.577
Red. Lav. Fam. / ULF	16.227	715	30.079		8.511	6.438	3.388	21.452
Costi variabili / PLV (%)	39,2	61,5	54,2		55,5	56,1	70,0	37,9
Costi fissi / PLV (%)	20,2	35,1	15,7		27,3	30,1	23,6	19,2
Trasf. pubblici / PLV (%)	19,1	19,9	3,4		18,5	19,0	3,8	5,4

Fonte: nostre elaborazioni da Banca dati INEA - RICA Piemonte 2005-2006

Tab. A.3.5: Indicatori strutturali e economici delle aziende RiCA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per classi di UDE (euro s.d.i.)

	Classe di UDE 3		Classe di UDE 4		Classe di UDE 5		Classe di UDE 6		Classe di UDE 7	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
SAU	5,29	4,63	9,79	9,13	18,93	22,75	30,65	34,62	115,27	122,89
UBA	1,36	0,70	3,79	2,79	15,01	10,18	48,87	34,37	234,04	175,51
ULT	0,91	0,85	0,97	1,08	1,24	1,40	1,79	1,88	3,61	3,83
ULF	0,90	0,85	0,95	1,07	1,19	1,34	1,67	1,78	2,22	2,67
RLS	7,003	6,859	12,627	13,489	26,541	31,087	66,051	72,209	251,345	293,649
PLV	11,916	10,863	23,117	20,532	48,465	51,188	115,777	112,690	555,869	536,038
Costi variabili	3,878	2,946	8,093	6,470	19,330	20,153	56,413	51,132	279,334	254,745
Costi fissi	5,991	5,581	8,887	8,563	14,322	16,333	29,143	30,939	117,514	114,076
Valore aggiunto	7,910	7,660	15,418	14,216	31,494	33,302	66,369	69,236	285,263	297,846
Prodotto Netto	4,695	4,749	10,490	9,692	23,302	24,364	50,925	52,928	245,112	252,671
Reddito Lordo	8,610	8,268	16,282	15,074	32,583	34,783	69,250	72,544	306,586	316,987
Reddito Netto	2,619	2,687	7,395	6,511	18,261	18,450	40,107	41,605	189,072	202,911
Reddito da Lav. Totale	-60	291	3,584	3,007	11,575	11,634	26,379	27,037	166,359	173,211
Reddito da Lav. Fam.	-66	291	3,143	2,755	10,784	10,518	24,486	25,368	135,405	150,806
Trasferimenti pubblici	1,470	1,781	2,917	2,540	6,498	7,011	16,677	18,130	79,450	92,582

Fonte: nostre elaborazioni da Banca dati INEA - RiCA Piemonte 2005-2006

Tab. A.3.6: Indici economici delle aziende RiCA in Piemonte nel biennio 2005-2006, per classi di UDe (euro s.d.i.)

	Classe di UDe 3		Classe di UDe 4		Classe di UDe 5		Classe di UDe 6		Classe di UDe 7	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
PLV / SAU	2.255	2.347	2.362	2.249	2.561	2.251	3.777	3.255	4.822	4.362
Valore aggiunto / SAU	1.497	1.655	1.575	1.557	1.664	1.464	2.165	2.000	2.475	2.424
Reddito Lordo / SAU	1.629	1.786	1.664	1.651	1.722	1.529	2.259	2.096	2.660	2.579
Costi variabili / SAU	734	636	827	709	1.021	886	1.841	1.477	2.423	2.073
Reddito Netto / SAU	495	581	756	713	965	811	1.309	1.202	1.640	1.651
PLV / ULT	13.149	12.804	23.787	18.962	39.094	36.501	64.790	59.864	153.812	139.859
Valore aggiunto / ULT	8.729	9.028	15.865	13.129	25.404	23.747	37.141	36.780	78.934	77.712
Reddito Lordo / ULT	9.501	9.745	16.754	13.921	26.282	24.803	38.753	38.537	84.834	82.706
Reddito Netto / ULF	2.897	3.167	7.824	6.107	15.351	13.785	24.070	23.379	85.198	75.901
Red. Lav. Fam. / ULF	-73	343	3.326	2.584	9.065	7.859	14.695	14.255	61.015	56.410
Costi var. / PLV (%)	32,5	27,1	35,0	31,5	39,9	39,4	48,7	45,4	50,3	47,5
Costi fissi / PLV (%)	50,3	51,4	38,4	41,7	29,6	31,9	25,2	27,5	21,1	21,3
Trasf. pub. / PLV (%)	12,3	16,4	12,6	12,4	13,4	13,7	14,4	16,1	14,3	17,3

Fonte: nostre elaborazioni da Banca dati INEA - RiCA Piemonte 2005-2006

A.4. Glossario

Capitale Agrario o di Esercizio: è l'insieme dei beni dell'azienda che non sono legati in modo fisso e stabile al fondo, calcolato come la somma di macchine, capitale bestiame, rimanenze e capitale di anticipazione.

Capitale bestiame: valore medio degli allevamenti da riproduzione e/o da latte di proprietà aziendale.

Capitale Fondiario: è l'insieme dei beni dell'azienda legati in modo fisso e stabile al fondo; è rappresentato dal valore dei terreni agricoli e forestali, fabbricati (per i terreni in affitto viene utilizzato il valore di mercato) e manufatti rurali, dagli impianti e dalle piantagioni e comprende anche i debiti per l'acquisto del capitale.

Capitale macchine e attrezzi: valore residuo medio, calcolato a prezzi correnti, delle macchine ed attrezzi di proprietà dell'azienda.

Catene di indici: tecnica di scomposizione di un indice in più componenti attraverso relazioni aritmetiche.

Contoterzismo: fornitura di mezzi meccanici da parte di ditte e/o società specializzate nello svolgimento di attività produttive aziendali (aratura, semina, raccolta, ecc.).

Costi fissi: comprendono gli oneri sostenuti per l'impiego di fattori produttivi che vengono impiegati per più anni nel processo produttivo quali: ammortamenti, salari, oneri sociali, quote di accantonamento annuo per il TFR, affitti passivi di terreni, interessi di capitali presi a prestito, imposte e tasse, altre spese generali e fondiari, contributi IVA passivi, nonché le sopravvenienze passive (derivanti da crediti, portafoglio, debiti).

Costi variabili: includono tutti gli oneri sostenuti, compresi i reimpieghi di prodotti aziendali, per i mezzi tecnici a logorio totale che esauriscono cioè il loro effetto nel corso dell'annata agraria (sementi, concimi, mangimi, energia, ecc.) e per l'impiego di manodopera avventizia. Nelle spese specifiche sono comprese anche le spese connesse con l'attività agrituristica.

Gestione caratteristica: insieme delle attività aziendali considerate tipiche; in agricoltura si considerano caratteristici tutti i processi e i servizi connessi alle produzioni agricole.

Gestione straordinaria o atipica: insieme delle attività aziendali considerate non tipiche od occasionali, ivi incluse quelle legate alla gestione finanziaria.

Indice capofila: indice primario che viene scomposto in diverse componenti che vanno a costituire una catena di indici.

Indici della redditività: gruppo di indicatori che esprimono il rendimento economico dei capitali investiti in azienda.

Nuovi Investimenti: corrisponde agli investimenti effettuati nel corso dell'esercizio corrente per incrementare il capitale fondiario (acquisti e immobilizzazioni) e quello di esercizio (allevamenti, macchine e attrezzi, manutenzione straordinaria delle macchine).

Ore di lavoro: sommatoria delle ore di lavoro effettivamente prestate in azienda dalla manodopera sia essa familiare che salariata. Comprende non solo le ore prestate per le specifiche attività colturali o d'allevamento, ma anche quelle svolte per attività non specifiche (manutenzione, commercializzazione, amministrazione, ecc.).

Orientamento Tecnico Economico (OTE): la classificazione delle aziende agricole per OTE si basa sulla determinazione del peso economico delle varie attività produttive presenti in azienda e sulla loro combinazione. A tal fine, utilizzando i RLS della zona in cui ricade l'azienda, si moltiplicano gli ettari coltivati o il numero dei capi allevati per il corrispondente RLS. La combinazione ottenuta si confronta con uno schema tipologico che serve a individuare gli OTE secondo criteri stabiliti a livello comunitario e validi per tutte le statistiche ufficiali. Un'azienda viene detta specializzata quando il RLS di una o più attività produttive affini supera i 2/3 del RLS totale dell'azienda. Ulteriori specificazioni relativamente all'OTE sono di seguito riportate.

Polo: raggruppa gli OTE principali in otto comparti produttivi, di cui 5 specializzati (agricoltura generale, ortofloricoltura, coltivazioni permanenti, erbivori e granivori) e 3 misti (policoltura, poliallevamento, colture e allevamenti). A seconda dell'incidenza delle singole attività produttive sul RLS aziendale, la tipologia CE individua tre categorie di ordinamento: OTE specializzato; OTE bipolare; OTE parzialmente dominante.

OTE specializzato: quando i RLS di una o più attività produttive affini (che ricadono cioè nello stesso polo), supera i 2/3 del RLS totale dell'azienda; appartengono a questa categoria tutti gli orientamenti particolari che ricadono nei primi 5 poli.

OTE bipolare: si ha quando i RLS delle attività agricole che ricadono in due differenti poli specializzati, sono entrambi compresi tra 1/3 e i 2/3 del RLS aziendale.

OTE parzialmente dominante: quando le attività produttive che ricadono in uno solo dei primi cinque poli, tutte insieme raggiungono un RLS che è compreso tra 1/3 e i 2/3 di quello aziendale.

OTE particolare: è il livello più analitico e prevede 58 tipi di aziende; tuttavia, per meglio riflettere la realtà agricola italiana l'INEA, ha introdotto alcuni adattamenti allo schema CE, elevando così a 71 le combinazioni possibili.

OTE principale: deriva dall'aggregazione di OTE particolari all'interno di comparti produttivi omogenei (cereali, vite, bovini da latte, ecc.) e dà luogo a 17 tipi di aziende.

Potenza meccanica: è la potenza espressa in cavalli vapore (CV) oppure in kilowatt (0,735 cavalli vapore).

Prodotto Netto (PN): differenza tra il Valore Aggiunto e l'insieme degli ammortamenti, delle imposte e delle tasse. Rappresenta la nuova ricchezza prodotta dall'azienda e distribuita sotto forma di interessi sul capitale (d'esercizio e fondiario) di beneficio fondiario, di lavoro (salarinato e familiare) e profitti.

Produttività della terra: resa unitaria della terra in termini di Produzione Lorda Vendibile, misurata dal parametro tecnico PLV/SAU.

Produttività del lavoro: resa unitaria della manodopera in termini di Produzione Lorda Vendibile, misurata dal parametro tecnico PLV/ULT.

Produzione Lorda Vendibile (PLV): aggregato del Conto Economico, è calcolata come somma di: ricavi delle vendite, autoconsumi, regalie e salari in natura, utile lordo di stalla, variazione delle scorte di prodotti aziendali, contributi specifici relativi a coltivazioni e allevamenti.

Produzione Lorda Vendibile zootecnica (PLV zootecnica): è la Produzione Lorda Vendibile relativa ai soli allevamenti.

REA: Indagine sui risultati economici delle aziende agricole. L'indagine è condotta annualmente dall'ISTAT nell'ambito delle rilevazioni previste dal sistema dei conti economici in agricoltura in attuazione di quanto previsto dal regolamento (CE) n. 2223/96, e per quella relativa al reddito delle famiglie agricole.

Reddito da Lavoro Familiare (RLF): rappresenta la remunerazione del lavoro familiare impegnato in azienda e comprende anche il profitto dell'impresa. Si ottiene dal Reddito Netto sottraendo la remunerazione calcolata dei capitali di proprietà dell'imprenditore (2% del valore per quello fondiario e 5% per quello di esercizio). In alternativa si può ottenere anche come differenza tra il Reddito di Lavoro Totale e i Salari.

Reddito da Lavoro Totale (RLT): rappresenta la remunerazione di tutto il lavoro impegnato in azienda e comprende anche il profitto dell'impresa. Risulta dalla differenza tra il Prodotto Netto e la remunerazione dei capitali aziendali, sia effettiva (interessi pagati ed affitti), sia calcolata per i capitali di proprietà dell'imprenditore (2% del valore per quello fondiario e 5% per quello di esercizio).

Reddito Lordo (RL): differenza tra il valore della Produzione Lorda Totale ed i costi variabili. La produzione lorda totale è data dall'insieme della produzione lorda vendibile (PLV) e dal valore degli eventuali prodotti reimpiegati indipendentemente se sono impiegati nell'esercizio corrente o in quello futuro. I valori dei prodotti, principali e secondari, sono calcolati, in base al prezzo di vendita dei prodotti oppure sono stimati in base ai loro prezzi di mercato.

Reddito Lordo Standard (RLS): si tratta di un parametro determinato per ciascuna attività produttiva aziendale mediante differenza tra la produzione vendibile e l'importo di alcuni costi specifici (sementi, concimi, antiparassitari, mangimi, foraggi, ecc.) esclusi quelli per l'impiego della manodopera e delle macchine. I redditi lordi così determinati vengono definiti "standard" in quanto la produzione vendibile e i costi sono calcolati su una media triennale. L'ammontare dei RLS corrispondenti alle attività produttive aziendali equivale alla dimensione economica dell'azienda ed è espressa in UDE.

Reddito Netto (RN) o Reddito di esercizio (utile o perdita di esercizio): è un aggregato del Conto Economico, risultante dalla differenza fra tutti i ricavi e i costi della gestione complessiva dell'azienda; si ottiene sottraendo al reddito operativo gli oneri di tipo finanziario e sommando i proventi della gestione extracaratteristica (affitti attivi, agriturismo, ecc.). In alternativa si calcola sottraendo dal Prodotto Netto l'importo dei salari (compresi gli oneri sociali e la quota di accantonamenti per il TFR - Trattamento fine rapporto) per la manodopera dipendente, gli oneri sociali dei familiari, il canone di affitto dei terreni e gli interessi passivi pagati sui debiti. Un ulteriore modo per calcolarlo è dato dalla differenza fra il Reddito Lordo e i Costi Fissi. Rappresenta la remunerazione dei fattori produttivi di proprietà dell'imprenditore agricolo

Reddito Operativo (RO): è un aggregato del Conto Economico, è calcolato sottraendo al Prodotto Netto il costo della manodopera (compresi gli oneri sociali dei familiari) e gli affitti passivi; è il risultato della differenza tra tutti i ricavi ed i costi della gestione tipica dell'azienda.

Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA): l'indagine è condotta annualmente dall'INEA in adempimento del regolamento (CEE) n. 79/65 del Consiglio e successive modificazioni.

Return on sales (ROS): indica la redditività delle vendite. È basato sul rapporto tra Reddito operativo (RO) e Produzione Lorda Vendibile (PLV); valori elevati indicano una maggiore efficienza economica.

Superficie Agricola Totale (SAT): area complessiva dei terreni dell'azienda destinati a colture erbacee e/o legnose, agrarie, inclusi i boschi, la superficie agraria non utilizzata, nonché l'area occupata da parchi e giardini ornamentali, fabbricati, stagni, canali, ecc. situati entro il perimetro dei terreni che costituiscono l'azienda. E' compresa la superficie coltivata a funghi in grotte, sotterranei o in appositi edifici.

Superficie Agricola Utilizzata (SAU): è costituita dalla superficie investita ed effettivamente utilizzata in coltivazioni propriamente agricole (seminativi, prati permanenti e pascoli, coltivazioni legnose agrarie e castagneti da frutto), compresi gli appezzamenti messi a riposo che entrano nella rotazione agronomica. Sono esclusi gli orti familiari, i terreni forestali e le tare, la superficie investita a funghi in grotte, sotterranei od appositi edifici; sono compresi i terreni lavorati e dati in affitto per meno di 12 mesi e quelli dati in uso al personale salariato;

SAU affitto: superficie presa in affitto per almeno 12 mesi.

SAU foraggera: superficie investita in colture destinate all'alimentazione del bestiame aziendale o destinate alla vendita; comprende sia le foraggere annuali che quelle pluriennali, i prati permanenti e i pascoli. Nel caso del rapporto UBA/SAU foraggera, la SAU foraggera è solamente quella delle aziende che hanno la presenza di allevamenti, a cui si attribuisce l'UBA indipendentemente se il prodotto foraggero è stato venduto.

SAU irrigata: superficie irrigata nell'arco dell'anno, indipendentemente dall'estensione della superficie servita dagli impianti.

Trasferimenti pubblici: comprendono i contributi alla produzione, vale a dire i premi e le sovvenzioni nonché le integrazioni al reddito erogati dagli enti pubblici a sostegno del settore agricolo.

Unità di bestiame Adulto (UBA): una unità di bestiame adulto equivale a una vacca lattifera. I parametri comunitari utilizzati per convertire i capi allevati in UBA, che tengono conto delle esigenze nutritive relative delle varie specie e categorie di bestiame, sono i seguenti:

- Bovini, Bufalini di meno di un anno 0,4;
- Bovini, Bufalini da 1 a meno di 2 anni 0,6;
- Bovini, Bufalini di 2 anni e più, maschi 1,0;

- Giovenche o Bufale che non hanno mai partorito, per allevamento o ingrasso 0,8;
- Vacche, Bufale lattifere, anche da riforma 1,0;
- Altre vacche o Altre Bufale di più di 2 anni 0,8;
- Equini in complesso 0,6;
- Pecore ed altri ovini 0,1;
- Caprini in complesso 0,1;
- Lattonzoli (per 100 capi) 2,7;
- Scrofe riproduttrici 0,5;
- Suini all'ingrasso e altri suini 0,3;
- Polli da carne (per 100 capi) 0,7;
- Galline da uova (per 100 capi) 1,4;
- Altri volatili (per 100 capi) 3,0;
- Coniglie madri (per 100 capi), conigli maschi riproduttori 3,0;
- Altri conigli (per 100 capi) 1,1;
- Oche, Anitre, Tacchini (per 100 capi) 3,0;
- Faraone, fagiani, pernici (per 100 capi) 1,4;
- Altri animali 0,06.

Nella determinazione della consistenza media dei capi allevati si considerano tutti i capi presenti, a prescindere dal titolo di possesso (proprietà o fida).

Unità di Dimensione Economica Europea (UDE): è data dall'ammontare del RLS complessivo, ottenuto come sommatoria del RLS di ciascuna attività produttiva presente in azienda (1 UDE corrisponde a 1.204 euro di RLS). Rispetto alla dimensione economica, ai fini della classificazione tipologica, le aziende del campo di osservazione o del campione contabile vengono raggruppate in 7 classi di UDE.

Unità di Lavoro o Unità di Lavoro Aziendali (UL o ULA): secondo la definizione comunitaria, per le indagini strutturali l'UL equivale al contributo di almeno 2.200 ore/annuo per un lavoratore familiare e di 1.800 ore/annuo per un salariato.

Unità di Lavoro Familiari (ULF): è dato dalla sommatoria delle ore di lavoro di ogni addetto familiare diviso 2.200; se un addetto supera 2.200 ore è comunque uguale ad una unità di lavoro.

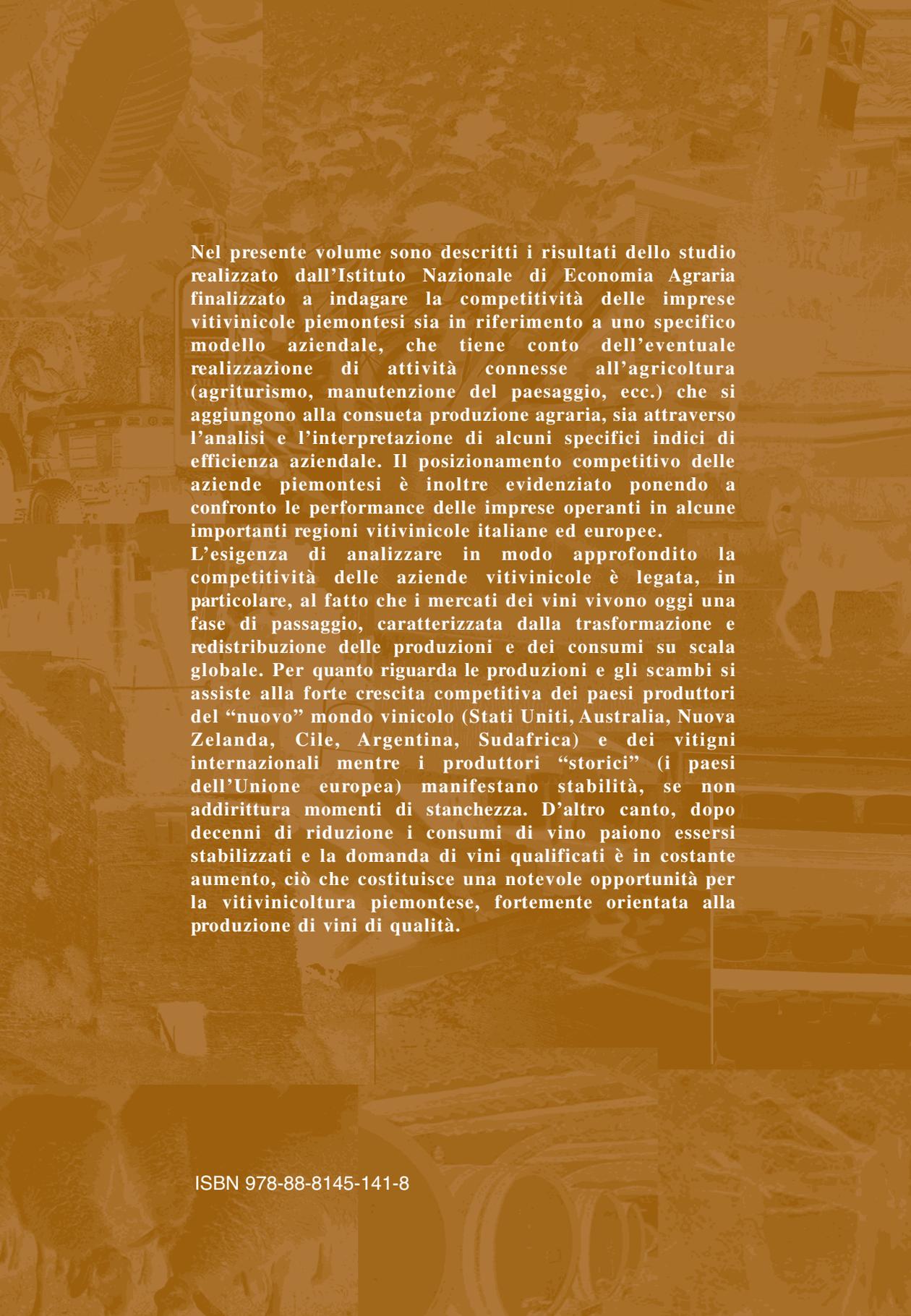
Unità di Lavoro Totali (ULT): è dato dalla sommatoria delle seguenti voci:

- ore di lavoro di ogni addetto familiare diviso 2.200. Se un addetto supera 2.200 ore è comunque uguale ad una unità di lavoro;

- numero dei salariati e degli impiegati a tempo indeterminato; per definizione ciascuno di tali addetti equivale ad una unità di lavoro;

- ore di lavoro prestate dai salariati avventizi diviso 2.200.

Valore Aggiunto (VA): differenza tra il valore della Produzione Lorda Vendibile ed i costi (consumi intermedi) sostenuti per le colture in produzione, gli allevamenti, la meccanizzazione, l'industria di trasformazione, a cui si sommano, infine, le spese per il Capitale Fondiario, e le spese generali. Rappresenta la remunerazione di tutti i fattori produttivi (terra, lavoro e capitali) impiegati in azienda, di proprietà e non, al lordo degli ammortamenti e delle imposte e tasse.



Nel presente volume sono descritti i risultati dello studio realizzato dall'Istituto Nazionale di Economia Agraria finalizzato a indagare la competitività delle imprese vitivinicole piemontesi sia in riferimento a uno specifico modello aziendale, che tiene conto dell'eventuale realizzazione di attività connesse all'agricoltura (agriturismo, manutenzione del paesaggio, ecc.) che si aggiungono alla consueta produzione agraria, sia attraverso l'analisi e l'interpretazione di alcuni specifici indici di efficienza aziendale. Il posizionamento competitivo delle aziende piemontesi è inoltre evidenziato ponendo a confronto le performance delle imprese operanti in alcune importanti regioni vitivinicole italiane ed europee.

L'esigenza di analizzare in modo approfondito la competitività delle aziende vitivinicole è legata, in particolare, al fatto che i mercati dei vini vivono oggi una fase di passaggio, caratterizzata dalla trasformazione e redistribuzione delle produzioni e dei consumi su scala globale. Per quanto riguarda le produzioni e gli scambi si assiste alla forte crescita competitiva dei paesi produttori del "nuovo" mondo vinicolo (Stati Uniti, Australia, Nuova Zelanda, Cile, Argentina, Sudafrica) e dei vitigni internazionali mentre i produttori "storici" (i paesi dell'Unione europea) manifestano stabilità, se non addirittura momenti di stanchezza. D'altro canto, dopo decenni di riduzione i consumi di vino paiono essersi stabilizzati e la domanda di vini qualificati è in costante aumento, ciò che costituisce una notevole opportunità per la vitivinicoltura piemontese, fortemente orientata alla produzione di vini di qualità.