



Analisi del 5° Censimento Generale dell'Agricoltura del 2000

TRA AMBIENTE E MERCATO: AZIENDE AGRICOLE, PERSONE E TERRITORIO

Speciale Censimenti

Numero 5



Settore Statistica

IRPET

Istituto
Regionale
Programmazione
Economica
Toscana

Analisi del Censimento Generale dell'Agricoltura del 2000

TRA AMBIENTE E MERCATO: AZIENDE AGRICOLE, PERSONE E TERRITORIO

Speciale Censimenti

Numero 5

Firenze, luglio 2005

Autori

La ricerca è stata curata da Beatrice Manetti e Paola Baldi per l'Area Statistica della Regione Toscana e da Francesco Felici e Roberto Pagni per l' IRPET.

Gli autori o i curatori dei singoli capitoli e paragrafi sono i seguenti:

<i>Paola Baldi</i>	(Settore Statistica - Regione Toscana): 1
<i>Giovanni Belletti</i>	(Facoltà di Economia, Università di Firenze): 3.3, 3.4, 3.6, 4.2 (pagg. 77-80 e 83-86) e 4.3
<i>Tiziana Bozzoli</i>	(Facoltà di Agraria, Università di Pisa): 7.1 e 7.2
<i>Gianluca Brunori</i>	(Facoltà di Agraria, Università di Pisa): 7.3 e 7.4
<i>Francesco Di Iacovo</i>	(Facoltà di Veterinaria, Università di Pisa): 6
<i>Francesco Felici</i>	(Irpet): 7.5, 7.6, 8.1, 8.5 e 8.6
<i>Silvia Ghiribelli</i>	(Irpet): 8.2, 8.3, 8.4 e 8.7
<i>Beatrice Manetti</i>	(Settore Statistica - Regione Toscana): 1
<i>Andrea Marescotti</i>	(Facoltà di Economia, Università di Firenze) 3.1, 3.2, 4.2 (pagg. 73-76 e 80-83), 4.4 e 4.5
<i>Alessandro Pacciani</i>	(Facoltà di Economia, Università di Firenze) pagg. 265-271
<i>Benedetto Rocchi</i>	(Facoltà di Agraria, Università di Firenze): 2.4 (pagg. 21-23), 2.5, 2.6 e 2.7
<i>Adanella Rossi</i>	(Facoltà di Agraria, Università di Pisa): 5.2, 5.4, 5.7, 5.8 e 5.9
<i>Silvia Scaramuzzi</i>	(Facoltà di Economia, Università di Firenze): 3.5 e 4.6
<i>Gianluca Stefani</i>	(Facoltà di Agraria, Università di Firenze): 2.1, 2.2, 2.3, 2.4 (pagg. 19-21)
<i>Lucia Tudini</i>	(Inea -Toscana): 5.1, 5.3, 5.5 e 5.6

Le elaborazioni statistiche sui dati elementari del censimento agricoltura sono state realizzate da Silvia Ghiribelli (IRPET) e da Beatrice Manetti (Settore Statistica Regione Toscana)

L'allestimento editoriale è stato curato da Giuseppe Miceli

RINGRAZIAMENTI

Si ringrazia la Dott.ssa Rosalba Saba, per la preziosa consulenza prestata per la filiera carne bovina. Naturalmente resta interamente dell'autore la responsabilità di quanto scritto.

Indice

PRESENTAZIONE	5
1.	
IL CENSIMENTO DELL'AGRICOLTURA: LA METODOLOGIA DI RILEVAZIONE	7
1.1 Le basi giuridiche	7
1.2 Struttura organizzativa della rete di rilevazione	8
1.3 Campo di osservazione	9
1.4 Unità di rilevazione	9
1.5 Il questionario di rilevazione	10
1.6 Periodo di riferimento	10
1.7 Le operazioni pre-censuarie	11
1.8 L'attività di raccolta dati	12
1.9 La registrazione e la validazione dei dati	12
1.10 Le indagini di qualità e copertura	13
1.11 Reddito Lordo Standard, definizione metodologica	13
2.	
TIPOLOGIE AZIENDALI E LIVELLI DI IMPRENDITORIALITÀ NELL'AGRICOLTURA TOSCANA	15
2.1 Introduzione	15
2.2 Modelli di agricoltura e stratificazione delle unità di produzione	16
2.3 Alcune riflessioni sulla letteratura	17
2.4 Metodologia	19
2.5 Un quadro generale delle strutture produttive agricole in Toscana	23
2.6 I livelli di imprenditorialità	29
2.7 Considerazioni di sintesi	34
3.	
L'AGRICOLTURA TOSCANA E IL MERCATO	35
3.1 Il mercato nel censimento dell'agricoltura	35
3.2 Le produzioni di qualità	39
3.3 La commercializzazione	43
3.4 L'organizzazione economica dei produttori agricoli	52
3.5 Il credito agrario	57
3.6 La diversificazione aziendale	63
4.	
LE AZIENDE AGRICOLE NELLE FILIERE	69
4.1 Obiettivi e metodologia	69
4.2 Le relazioni azienda-mercato nelle principali filiere	73
4.3 La filiera olio di oliva	87
4.4 La filiera vitivinicola	111
4.5 La filiera della zootecnia bovina	132
4.6 La filiera fiori	158
5.	
CARATTERI E TENDENZE DEL LAVORO NELLE AZIENDE AGRICOLE TOSCANE	171
5.1 Premessa	171
5.2 Il lavoro familiare	172

5.3	Part-time e pluriattività in agricoltura	177
5.4	Il capo-azienda	180
5.5	L'età dei conduttori e il ricambio generazionale	181
5.6	La manodopera salariata	184
5.7	Il lavoro delle donne	188
5.8	L'istruzione e la formazione. Gli strumenti, l'organizzazione delle informazioni ed il sistema delle conoscenze	193
5.9	La formazione professionale	195
6.		
	LA MECCANIZZAZIONE AZIENDALE	197
6.1	Alcune prime note di riflessione	197
6.2	Un breve spaccato temporale	198
6.3	La lettura dei dati dell'ultimo censimento	199
6.4	Le apparecchiature per le raccolte meccanizzate	201
6.5	La dotazione di macchine mietitrebbiatrici	202
6.6	Le altre apparecchiature meccaniche per la raccolta	206
6.7	Alcune riflessioni sull'evoluzione attesa delle scelte relative alla meccanizzazione aziendale	220
7.		
	INDICATORI DI SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE DERIVABILI DAL V° CENSIMENTO DELL'AGRICOLTURA	223
7.1	Le aree protette	223
7.2	L'utilizzazione dei terreni	224
7.3	Gli allevamenti	226
7.4	Presenza e gestione dei boschi	227
7.5	L'irrigazione	228
7.6	L'agricoltura biologica e integrata	230
8.		
	ALLA RICERCA DI UN'AGGREGAZIONE DEI COMUNI TOSCANI PER ANALIZZARE IL RAPPORTO TRA LE DIVERSE AGRICOLTURE E LA QUALITÀ DELLA VITA	239
8.1	Premessa	239
8.2	Il quadro metodologico: Analisi dei gruppi e Analisi in componenti principali	239
8.3	Primo Metodo - aggregazioni semplici	241
8.4	Secondo Metodo con ACP	245
8.5	Terzo Metodo con APC complessiva	249
8.6	Considerazioni finali sui tre risultati a confronto	253
8.7	Appendice statistica	260
	ALCUNE CONSIDERAZIONI DI SINTESI	265
	Il lavoro	266
	La diversificazione aziendale	267
	Il posizionamento dei prodotti regionali sul mercato	267
	L'organizzazione economica dei prodotti agricoli	268
	Le aziende agricole nelle filiere	269
	Agricoltura e Ambiente	269
	Qualità della vita e agricoltura	270
	Prospettive	270
	QUESTIONARIO CENSUARIO	273
	RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI	291

PRESENTAZIONE

Il progetto di ricerca è frutto della collaborazione tra il Settore Statistica della Regione Toscana e l'IRPET, che nel loro vigente piano di attività hanno il compito di analizzare i risultati dell'ultimo Censimento dell'Agricoltura realizzato dall'ISTAT attraverso l'impiego di un gran numero di soggetti coinvolti nella rilevazione: Enti locali, Regioni, Camere di commercio, Prefetture, nonché la collaborazione degli stessi agricoltori.

I principali obiettivi della ricerca sono:

- offrire all'Amministrazione e agli Enti regionali ed agli Enti locali uno strumento di lettura e di interpretazione del Censimento, al fine di supportare le attività di programmazione e di gestione delle politiche agricole;
- offrire alle organizzazioni politiche ed economiche che partecipano al dibattito sull'evoluzione dell'agricoltura toscana e dell'intervento pubblico (sistema camerale, associazioni di categoria, sindacati ecc.) una base conoscitiva sintetica ma sufficientemente completa;
- contribuire agli studi in corso nel mondo scientifico che trattano il tema dell'evoluzione strutturale dell'agricoltura con una monografia specifica sulla Toscana, cercando di metterne in luce le specificità regionali e quelle locali.

Dal punto di vista metodologico la ricerca si caratterizza per la trattazione dei temi presentati attraverso elaborazioni originali dei dati individuali (cioè relativi a ciascuna azienda rilevata dal Censimento) disponibili presso il Settore Statistica della Regione Toscana, integrati con informazioni connesse al valore economico delle produzioni aziendali. D'altronde le tradizionali elaborazioni basate sulla ripartizione delle aziende secondo le loro caratteristiche fisiche (superficie totale, superficie agricola utilizzata, forma di conduzione, dimensione degli allevamenti, ecc.) non esauriscono il fabbisogno informativo, a cui si vuole dare risposta anche con informazioni per raggruppamenti omogenei che scaturiscano dalla valutazione economica del complesso delle attività presenti in ciascuna azienda.

Per fornire in modo completo ed esauriente il quadro dell'agricoltura toscana colto con il censimento, è stato approntato uno schema di classificazione delle aziende, ampiamente illustrato nel capitolo 2, basato essenzialmente sulla natura delle istituzioni che governano l'attività produttiva dell'azienda e sulle relazioni dell'azienda con i soggetti esterni.

I risultati dell'applicazione di questa classificazione agli ultimi dati censuari sono riportati nel presente volume, articolato in modo da dare all'utente una completa informazione sulle componenti agricole delle filiere agroalimentari, sul lavoro e l'organizzazione aziendale, ed anche sulle questioni ambientali.

1.

IL CENSIMENTO DELL'AGRICOLTURA: LA METODOLOGIA DI RILEVAZIONE

1.1

Le basi giuridiche

Con il Censimento si raccolgono dati che costituiscono una puntuale documentazione sugli aspetti organizzativi e strutturali delle aziende agricole, ma anche molte altre informazioni che contribuiscono a delineare gli elementi che concorrono a definire l'azienda agricola presente nel territorio italiano e, per quanto ci riguarda più da vicino, toscano. Il fine principale è quello di ottenere dati comparabili sulla consistenza e sulla struttura delle aziende agricole, rilevati secondo concetti, metodi e definizioni uniformi, e consentire la predisposizione di archivi da utilizzare nei periodi intercensuari come basi per l'esecuzione di indagini campionarie, per ricerche e per studi economici e sociali.

L'obbligo di esecuzione decennale di un censimento dell'agricoltura è previsto dall'art.2 del regolamento CEE n. 571 del 28 febbraio 1988, modificato dal regolamento CE n. 2467 del 17 dicembre 1996. Tale regolamento disciplina anche la produzione, su base campionaria, con cadenza biennale di informazioni statistiche di carattere strutturale sulle aziende agricole, sulle coltivazioni, sulla consistenza degli allevamenti, sui mezzi meccanici, sul lavoro, ecc., allo scopo di seguire nel tempo l'evoluzione delle strutture che hanno una determinata superficie agricola utilizzata o la cui produzione è destinata in una certa misura alla vendita.

I dati di Censimento servono inoltre a costruire l'Archivio statistico delle aziende e imprese agricole (ASAIA), in esecuzione del regolamento comunitario n.2186 del 1993.

Altre disposizioni in materia di statistiche agricole sono contenute in vari regolamenti e direttive dell'Unione Europea e nelle raccomandazioni dell'Organizzazione delle Nazioni Unite per l'alimentazione e l'agricoltura (FAO), tutti atti volti ad ottenere informazioni statistiche omogenee e comparabili a livello europeo e mondiale.

A livello nazionale, le disposizioni di carattere generale in materia di censimenti sono contenute nell'art. 37 della legge 17 maggio 1999 n.144 e nel relativo documento di esecuzione approvato con DPR n.197 del 6 giugno 2000.

L'attività censuaria svolta dalle Regioni e dalle Province autonome di Trento e di Bolzano è definita dal Protocollo di intesa tra l'ISTAT e la Conferenza dei Presidenti delle Regioni e delle Province autonome ed approvato il 5 agosto 1999 dalla Conferenza Stato-Regioni.

La disciplina delle operazioni tecniche è stata dettata con il Piano di censimento generale. La Regione Toscana, così come le altre Regioni, ha predisposto con il supporto della "Commissione Tecnica Regionale di Censimento" un suo "Piano regionale di Censimento" ad integrazione del Piano generale dell'ISTAT, con il quale disciplinava principalmente la struttura della rete di rilevazione e le relazioni tra gli organi.

1.2

Struttura organizzativa della rete di rilevazione

Sul piano dell'organizzazione, il sistema degli organi censuari è stato improntato alla massima integrazione e valorizzazione delle specifiche competenze dei soggetti che svolgono attività statistica sul territorio nazionale, coinvolgendo, oltre all'ISTAT, gli uffici di statistica dei Comuni, delle Regioni, delle Camere di Commercio, delle Prefetture, delle Province e gli esperti in materia di agricoltura delle Province e della Regione.

La rete di rilevazione del Censimento si è articolata su quattro livelli territoriali, nazionale, regionale, provinciale e comunale. A livello nazionale hanno operato l'ISTAT e l'Ufficio di statistica dell'Unioncamere, mentre a livello regionale e sub-regionale la struttura organizzativa prevedeva:

- Ufficio di Censimento Regionale (UCR), costituito presso la Regione (in particolare per la Toscana presso il Settore Statistica della Regione Toscana), con il compito di predisporre il Piano di Censimento regionale e curare, in generale l'esecuzione di questo e del Piano generale dell'ISTAT. L'UCR ha svolto attività di formazione e istruzione, attività di sensibilizzazione delle istituzioni locali e delle aziende agricole, monitorato le operazioni censuarie e rendicontato i contributi finanziari ricevuti.
- Commissione Tecnica Regionale di Censimento (CTRC), composta da rappresentanti della Regione, delle Province, delle Comunità Montane, dei Comuni, delle Camere di Commercio, delle Prefetture, delle Organizzazioni di categoria e dell'ISTAT Regionale, e presieduta dal responsabile dell'UCR; con il compito di supportare l'UCR nella predisposizione del Piano regionale di Censimento, verificare lo stato di attuazione dello stesso, vigilare sull'andamento delle attività censuarie e individuare eventuali interventi da adottare.
- Ufficio Regionale dell'ISTAT con il compito di sovrintendere tutte le attività svolte dagli organi censuari a livello locale attraverso propri ispettori provinciali che hanno interagito con gli UCP e i RPCIC per assicurare il buon andamento delle operazioni censuarie nel territorio provinciale
- Ufficio di Censimento Provinciale (UCP) costituito presso le Camere di Commercio con il compito di sovrintendere al coordinamento delle operazioni censuarie svolte dagli uffici comunali, svolgendo attività di natura organizzativa e monitoraggio delle operazioni censuarie, attraverso un apposito collegamento informatico.
- Responsabili Provinciali dei Coordinatori Intercomunali (RPCIC) che per la Regione Toscana, sono stati individuati nelle persone dei Responsabili Provinciali delle Statistiche Agricole previsti dal Protocollo d'Intesa Regione Toscana / Amministrazioni Provinciali; con compiti di collaborazione con l'UCP, individuazione e supervisione dei Coordinatori Intercomunali.
- Coordinatori Intercomunali (CIC), tecnici esperti del settore agricolo, con compiti di assistenza tecnica ai comuni di competenza per le attività di rilevazione, compiti di ispezione e controllo delle attività censuarie e controllo campionario sui questionari compilati. Questi sono stati individuati in parte tra i dipendenti provinciali e regionali e in parte tra personale esterno.
- Ufficio di Censimento Comunale costituito presso le Amministrazioni comunali con la funzioni di rilevazione diretta sul territorio attraverso l'opera dei rilevatori e la supervisione del Coordinatore comunale, che ha svolto attività di revisione e di controllo e delle operazioni censuarie e dei questionari compilati.

In Toscana la rete di rilevazione ha coinvolto oltre 1.700 operatori, di cui 1.248 hanno materialmente visitato le aziende realizzando l'attività di raccolta dei dati.

1.3

Campo di osservazione

Il campo di osservazione nazionale (Universo Italia) considera tutte le aziende agricole, forestali e zootecniche, di qualsiasi ampiezza e da chiunque condotte.

Rientrano nel campo di osservazione anche:

- le aziende agricole degli istituti di ricerca, degli ospedali, delle cliniche, delle comunità religiose, degli istituti penitenziari e delle imprese industriali;
- gli allevamenti di tori e verri da riproduzione, gli allevamenti di cavalli, i centri di incubazione;
- le aziende agricole costituite da prati permanenti e/o pascoli condotti dalle amministrazioni comunali (terreni messi a disposizione, generalmente dietro corresponsione di un canone, per il pascolo di animali appartenenti ad altre aziende).

Sono esclusi dal campo di osservazione, (se non compresi nella superficie totale di una azienda agricola attiva):

- i suoli edificabili o comunque non destinati ad uso agricolo;
- i parchi e i giardini ornamentali;
- i terreni completamente abbandonati;
- i piccoli orti familiari, generalmente annessi alle abitazioni, la cui produzione è destinata normalmente all'autoconsumo (salvo il caso in cui la persona che ne dispone sia conduttore di azienda agricola; in tal caso l'orto deve essere considerato parte integrante dell'azienda stessa);
- i piccoli allevamenti a conduzione familiare, costituiti da uno o due capi di bestiame suino, ovino, caprino o da pochi animali di bassa corte utilizzati normalmente per autoconsumo (salvo il caso in cui la persona che ne dispone sia conduttore di azienda agricola; in tal caso questi allevamenti devono essere considerati parte integrante dell'azienda stessa).

La ricerca presentata con questo volume è basata su elaborazioni riferite alla totalità delle aziende appartenenti all'Universo Italia.

Allo scopo di consentire confronti omogenei tra Paesi comunitari, viene comunque convenzionalmente usato il riferimento all'Universo UE (anche per esempio per i risultati delle indagini infracensuarie di tipo campionario), costituito dall'insieme delle aziende che possiedono almeno un ettaro di SAU o con un valore della produzione superiore ai 2.500 euro.

Altri Universi di riferimento possono essere utilizzati per consentire l'esplorazione dei dati censuari per perseguire specifici obiettivi, come, per esempio, per analizzare la struttura delle aziende agricole iscritte alla CCIAA (imprese).

1.4

Unità di rilevazione

L'unità di rilevazione del Censimento è l'azienda agricola, forestale e zootecnica, definita come "l'unità tecnico-economica costituita da terreni, anche in appezzamenti non contigui, ed eventualmente da impianti ed attrezzature varie in cui si attua la produzione agraria, forestale o zootecnica ad opera di un conduttore, e cioè persona fisica, società od ente che ne sopporta il rischio sia da solo (conduttore coltivatore o conduttore con salariati), sia in forma associata".

Tra le aziende agricole sono comprese anche quelle prive di terreno agrario, le aziende zootecniche nelle quali si attua l'allevamento di bestiame senza utilizzazione di terreno agrario o utilizzando terreni pascolativi appartenenti ad Enti pubblici o privati, senza che i terreni possano configurarsi come elementi costitutivi di dette aziende.

L'azienda agricola è stata individuata nel comune (con riferimento alla data del 22 ot-

tobre 2000), ed in particolare nel foglio di mappa catastale, in cui ricade il centro aziendale o, in mancanza di esso, la maggior parte delle particelle catastali costituenti la superficie totale aziendale.

Per centro aziendale si intende il luogo presso cui sono realizzate le attività di gestione dell'azienda agricola, costituito dal complesso dei fabbricati situati nel perimetro dei terreni dell'azienda e connessi alla sua attività.

L'azienda e tutte le relative superfici sono pertanto attribuite al comune dove è presente il centro aziendale; questo fa sì che alcune di esse possono essere state assegnate ad un comune pur essendo fisicamente appartenenti ad un altro, anche di altra provincia od altra regione.

Questo limite potrà essere superato al momento in cui saranno disponibili i dati georeferenziati delle superfici aziendali, risultanti dalla sezione IX del questionario di azienda, che ci permetteranno di conoscere l'esatta ubicazione delle superfici aziendali indipendentemente dalla localizzazione del centro aziendale.

1.5

Il questionario di rilevazione

Nella progettazione del questionario di azienda si è tenuto conto di esigenze diverse: la domanda di informazioni da parte dell'utenza; l'obbligo di rispondere alle esigenze internazionali (FAO e UE) secondo un prestabilito elenco di caratteristiche da rilevare; l'esigenza di mantenere la confrontabilità dei risultati con quelli delle precedenti rilevazioni censuarie; la necessità di indagare fenomeni attuali di interesse nazionale e locale; la limitazione della cosiddetta "molestia statistica".

Il compito di definire i contenuti rispondenti a tali esigenze è stato affidato ad un'apposita sottocommissione nell'ambito della Commissione di studio avente l'incarico di formulare proposte in merito agli aspetti organizzativi, metodologici e tecnici.

Nel questionario sono stati mantenuti molti dei quesiti già presenti nel 1990, compresi quelli relativi alla viticoltura ed inserite alcune importanti novità, tra le quali:

- una maggiore articolazione della forma giuridica delle aziende;
- la rilevazione della superficie utilizzata per attività extragricole (turismo, sport, ecc.);
- la capacità lavorativa oraria degli impianti per la lavorazione e/o trasformazione in azienda dei prodotti delle coltivazioni;
- la consistenza degli 'altri' allevamenti, la produzione di latte per specie, l'impiego del latte munto ed i prodotti ottenuti dalla lavorazione del latte in azienda;
- la posizione nella professione dei componenti la famiglia del conduttore e la distinzione della "altra manodopera aziendale" tra operai e dirigenti e impiegati, nonché la loro distinzione per genere;
- alcune informazioni sulle pratiche colturali e sui sistemi utilizzati per la fertilizzazione dei terreni;
- le produzioni di qualità, sia vegetali che zootecniche.

1.6

Periodo di riferimento

Fanno riferimento all'annata agraria 1° novembre 1999 - 31 ottobre 2000 i dati relativi a:

- vendita dei prodotti aziendali;
- contabilità;
- utilizzazione dei terreni;

- lavoro;
- mezzi meccanici;
- contoterzismo;
- attrezzature informatiche;
- rapporti con l'esterno.

Fanno riferimento alla data del 22 ottobre 2000 i dati relativi a:

- forma di conduzione;
- forma giuridica;
- credito agrario;
- adesione ad organismi associativi economici;
- parchi ed aree protette;
- ricoveri;
- superficie totale;
- superficie agricola utilizzata;
- consistenza degli allevamenti;
- fabbricati ed abitazioni.

La condizione professionale del conduttore, dei familiari, dei parenti e del capo azienda si riferisce a quella posseduta nella settimana precedente il 22 ottobre 2000.

Fanno riferimento all'anno solare 2000 i dati relativi alla produzione del latte.

1.7

Le operazioni pre-censuarie

Sul piano tecnico-metodologico, il problema di maggior rilevanza nell'esecuzione di un'indagine censuaria è connesso all'identificazione dei soggetti che devono essere intervistati con l'obiettivo di massimizzare il grado di copertura della rilevazione, dato il notevole riflesso che tale operazione riveste nel dimensionamento numerico del collettivo di osservazione.

Alle operazioni di aggiornamento degli elenchi comunali delle aziende agricole hanno contribuito l'ISTAT, i Comuni e le Camere di Commercio.

In particolare l'aggiornamento delle liste si è basato su una verifica preliminare dell'archivio censuario riferito al 1990, svolta mediante l'uso di archivi anagrafici di aziende aggiornati al 1997 e al 1998 e provenienti dal Sistema Informativo Agricolo Nazionale (SIAN), dall'anagrafe tributaria del Ministero delle Finanze, dal registro delle Imprese agricole tenuto presso le Camere di Commercio e dall'archivio residente presso l'AGEA (ex-AIMA).

L'operazione di aggiornamento è poi proseguita sul territorio a cura dei Comuni.

Le modalità tecniche ed operative da seguire per l'aggiornamento sono state descritte in un apposito fascicolo contenente il Piano completo delle operazioni.

Al fine di risolvere i problemi relativi alla localizzazione delle aziende agricole e dei loro terreni, all'aggiornamento delle liste comunali e alla messa a punto degli strumenti di rilevazione (questionario, rete di rilevazione, ecc.), sono state svolte nel periodo pre-censuario tre indagini pilota:

- localizzazione e georeferenziazione dei terreni aziendali: condotta in 10 Comuni italiani per verificare le difficoltà che i Comuni avrebbero potuto incontrare nell'individuazione delle aziende agricole e nella localizzazione dei loro terreni;
- aggiornamento archivio ISTAT delle aziende agricole: condotta dagli stessi Comuni coinvolti nella prima indagine pilota, integrati da altri 22, per valutare la fattibilità delle operazioni di aggiornamento degli elenchi;
- controllo della qualità degli elenchi aziendali e test del questionario di azienda agricola: condotta dagli Uffici Regionali di Censimento (UCR), ha riguardato circa 2.700 aziende dislocate in 43 Comuni di tutto il territorio nazionale (di cui circa 120 aziende in 2 Comuni della Toscana) allo scopo di valutare le caratteristiche del questionario di

rilevazione ed a verificare la qualità degli elenchi aziendali approntati con l'aggiornamento dell'archivio ISTAT.

Sempre nel periodo precedente la rilevazione, gli Uffici di Censimento Comunali (UCC) hanno svolto alcune operazioni preparatorie, come la predisposizione del materiale per ciascun rilevatore e la definizione degli 'itinerari di sezione'. Per agevolare l'individuazione delle aziende sul territorio e la collocazione dei relativi terreni, molti Comuni hanno fornito a ciascun rilevatore copia del foglio di mappa catastale di competenza, unitamente ad una copia del quadro di unione dei fogli di mappa in cui si ripartisce il territorio comunale.

1.8

L'attività di raccolta dati

A partire dal 23 ottobre 2000, i rilevatori hanno condotto personalmente le interviste con i conduttori delle aziende agricole secondo un calendario programmato che prevedeva le seguenti scadenze: 22 novembre 2000 per i Comuni con meno di 100 aziende da censire e 31 dicembre 2000 per i Comuni con 100 o più aziende.

Il controllo dei questionari compilati è stato effettuato giornalmente dai coordinatori comunali, anche con l'ausilio dei coordinatori intercomunali che hanno visitato periodicamente gli UCC per risolvere eventuali dubbi ed offrire assistenza tecnica alla rilevazione.

La verifica del buon andamento delle operazioni censuarie è stata svolta attraverso un sistema di monitoraggio basato su rapporti periodici inviati dagli UCC agli UCP che provvedevano al loro inserimento nella rete telematica appositamente predisposta, in modo da renderli disponibili agli Uffici di Censimento Regionali (UCR) ed all'ISTAT.

1.9

La registrazione e la validazione dei dati

La registrazione dei dati è stata eseguita presso 6 centri distribuiti sul territorio nazionale, attraverso l'attuazione di piani di registrazione controllata predisposti dall'ISTAT, che ha provveduto anche a verificarne l'applicazione.

Nel software di registrazione dei dati sono stati inseriti controlli di incompatibilità con lo scopo di verificare eventuali incongruenze presenti sul questionario e di segnalare in un apposito file di errori tutte le situazioni anomale da trattare a parte.

Il controllo sulla qualità dei dati registrati è stato eseguito dall'ISTAT, per ogni provincia, su un campione di questionari in modo da garantire il non superamento delle soglie prestabilite per la validità dell'operazione.

I record così registrati sono stati sottoposti ad un programma di controllo (piano di incompatibilità), predisposto da ISTAT, che prevedeva l'imposizione automatica, sotto determinate condizioni, di notizie mancanti e la correzione di notizie registrate nei casi di accertata incongruenza, che ha permesso di minimizzare la differenza tra i dati aggregati osservati ed i dati aggregati reali.

Per la validazione dei dati raccolti con la Sezione IX del questionario di rilevazione ('ubicazione delle coltivazioni e degli allevamenti aziendali') le operazioni sono risultate più complesse e a tutt'oggi l'ISTAT non ha ancora diffuso le relative informazioni. La complessità è derivata dall'errata, in alcuni casi omessa, compilazione dei quesiti da parte dei rilevatori e quindi dalla necessità, post-registrazione, di ricostruire i dati conformemente alle basi catastali. Al momento in cui saranno disponibili tali informazioni, non solo sarà possibile la georeferenziazione dei terreni delle aziende agricole (attualmente attribuiti al comune dove si trova il centro aziendale) ma si potrà ottenere l'integrazione dei dati rilevati nei vari censimenti attraverso sezioni omogenee.

1.10

Le indagini di qualità e copertura

La qualità dell'informazione statistica è stata documentata con due rilevazioni post-censuarie, tutte condotte da ISTAT, mirate a valutare il grado di copertura ed il grado di attendibilità delle singole risposte fornite dai conduttori d'azienda. Le indagini realizzate sono state:

- indagine di copertura: finalizzata a fornire una misurazione del grado di copertura del Censimento relativamente alla popolazione delle aziende agricole, mediante un campione areale di fogli di mappa del Catasto dei terreni;
- indagine di qualità: finalizzata a fornire alcune valutazioni dell'errore di misura dovuto al processo di risposta, mediante reintervista telefonica su un campione di aziende rilevate al Censimento.

1.11

Reddito Lordo Standard, definizione metodologica

Il concetto di Reddito Lordo Standard è utilizzato per determinare la dimensione economica delle aziende agricole, espressa in termini di Unità di Dimensione Europea (UDE). Questo concetto è utilizzato, nella metodologia comunitaria RICA e nelle statistiche sulle strutture delle aziende agricole, organizzate a livello europeo da Eurostat e a livello italiano da ISTAT, rappresentando quindi il raccordo fra le statistiche economiche e quelle strutturali.

Per reddito lordo di un'attività produttiva agricola (coltivazione o allevamento) si intende il valore monetario della produzione lorda dell'attività stessa al netto di alcuni costi specifici corrispondenti. Per reddito lordo standard si intende il valore del reddito lordo corrispondente alla situazione media di una determinata regione o provincia e di una determinata attività produttiva.

La produzione lorda, a sua volta, è definita come la somma del valore del prodotto principale (o dei prodotti principali) e del valore del prodotto secondario (o dei prodotti secondari). Tali valori devono essere calcolati moltiplicando la resa (produzione fisica unitaria) per il prezzo franco azienda e a netto dell'IVA. La produzione lorda comprende anche l'importo delle sovvenzioni relative ai prodotti, alla superficie e/o al bestiame. Alla produzione lorda, calcolata come sopra specificato, devono essere detratti i seguenti costi specifici:

a. per le produzioni vegetali:

- sementi e materiale di moltiplicazione (acquistati o prodotti in azienda);
- concimi comprati;
- prodotti di protezione delle colture (fitofarmaci);
- spese varie specifiche, comprendenti:
 - il costo dell'acqua per l'irrigazione;
 - le spese di riscaldamento;
 - le spese di essiccazione;
 - le spese di commercializzazione (ad esempio cernita, pulitura, imballaggio, ecc.) e di trasformazione;
 - le spese di assicurazione;
 - gli altri costi specifici.

b. per le produzioni animali:

- costi di sostituzione del bestiame (rimonta);
- alimentazione del bestiame, distinta in:
 - alimenti concentrati acquistati o prodotti in azienda (mangimi e/o granella);
 - alimenti grossolani (foraggi);

-
- spese varie, comprendenti:
 - le spese veterinarie;
 - le spese di monta e di fecondazione artificiale;
 - le spese di controllo della resa e simili;
 - le spese di commercializzazione (ad esempio cernita, pulitura, imballaggio, ecc.) e di trasformazione;
 - le spese di assicurazione;
 - gli altri costi specifici.

Come si vede, non vengono considerati i costi relativi a: manodopera, meccanizzazione, fabbricati, carburanti, lubrificanti, riparazioni e ammortamenti delle macchine e lavori effettuati da terzi. Questi ultimi, tuttavia, vengono considerati tra i costi da detrarre dalla produzione lorda nel caso in cui siano stati impiegati per l'impianto o l'espianto delle colture permanenti oppure nell'ambito dell'essiccazione dei prodotti.

I costi specifici devono essere calcolati utilizzando i prezzi di fornitura all'azienda al netto dell'IVA e da essi deve essere detratto l'importo di eventuali sovvenzioni connesse con l'acquisto dei fattori produttivi di cui ai costi esaminati.

I RLS sono riferiti ad un periodo temporale di tre anni al fine di attenuare i picchi in positivo o in negativo che si possono verificare nelle rese dei singoli anni a seguito di eventi contingenti (es. andamenti meteorologici avversi). In pratica, quindi, i RLS vengono calcolati su dati medi triennali.

I RLS vengono calcolati a livello regionale sulla base dei dati empirici rilevati direttamente presso le aziende. Il calcolo e l'aggiornamento sono responsabilità degli Organi di collegamento di ogni Paese membro cui è affidata la gestione della RICA nazionale. In Italia tale Organo si identifica con l'Istituto Nazionale di Economia Agraria (INEA).

Gli ultimi RLS disponibili hanno come anno centrale il 2000.

2. TIPOLOGIE AZIENDALI E LIVELLI DI IMPRENDITORIALITÀ NELL'AGRICOLTURA TOSCANA

2.1 Introduzione

I risultati del Censimento dell'Agricoltura sono per gli studiosi un'occasione per riflettere sui cambiamenti strutturali dell'agricoltura italiana¹ e sull'impatto delle politiche agricole. Per effettuare qualsiasi analisi è tuttavia necessaria una classificazione delle unità di rilevazione, le unità tecnico produttive o aziende agricole, secondo modalità che siano rilevanti per il tipo di analisi che si intende effettuare. Purtroppo, oltre alle classificazioni monodimensionali, come quelle che individuano la dimensione aziendale secondo l'uso di un fattore produttivo (terra o lavoro) o quelle basate su rapporti come la classificazione per ordinamento tecnico-economico, l'ISTAT continua ancora a proporre una classificazione delle aziende per forma di conduzione che riflette priorità di analisi che, rilevanti per il periodo in cui fu creata, risultano ormai non più adeguate rispetto all'evoluzione del settore. Nel tempo numerose altre modalità di stratificazione sono state proposte al mutare degli interessi e degli obiettivi dei ricercatori. Recentemente, la possibilità di avere accesso agli archivi individuali dell'ISTAT e la disponibilità dei moderni mezzi di calcolo hanno favorito l'adozione di metodologie di stratificazione ottenute con tecniche di analisi statistica multivariata applicate ai dati elementari della rilevazione censuaria.

Il presente lavoro, sviluppato in risposta alla richiesta da parte degli organismi di governo regionale, ha seguito una stratificazione polivalente che, pur sensibile ai temi correntemente trattati dalla letteratura economico agraria, nel cui dibattito il rapporto aspira ad introdursi, risponda anche alle finalità di governo del settore a livello locale.

Dal punto di vista metodologico, tuttavia, una classificazione per essere valida deve permettere di differenziare le unità censuarie secondo le variabili più rilevanti per l'analisi (reddito prodotto, intensità di lavoro, produttività, livelli di imprenditorialità, ecc.). Di conseguenza un altro obiettivo che si è inteso perseguire è quello di saggiare la validità della classificazione proposta, analizzandone la capacità di discriminare i gruppi creati in base all'intensità che in essi manifestano alcune variabili economiche di particolare interesse rispetto alle finalità che l'ente pubblico ha assegnato all'analisi.

Il lavoro è articolato nel seguente modo. L'analisi dei principali aspetti teorici su cui si sono basate in passato analoghe stratificazioni forma l'oggetto del paragrafo 2. Nel paragrafo 3, viene definito il quadro di riferimento teorico di riferimento per la classificazione. Nel paragrafo 4 viene presentata la metodologia proposta rispettivamente per la stratificazione delle unità rilevate dal Censimento e per la verifica della sua capacità di discriminare comportamenti economici differenziati. Nel paragrafo 5 viene presentato un quadro generale del settore agricolo toscano secondo la stratificazione proposta ed analizzata la differenziazione negli orientamenti alla gestione. Un'analisi dei livelli di imprenditorialità nei diversi strati viene sviluppata nel paragrafo 6. Il paragrafo 7 propone infine alcune considerazioni conclusive.

¹ In realtà, come è noto, i censimenti dell'agricoltura sono un esempio di coordinamento tra indagini statistiche a livello internazionale essendo inseriti in un programma di rilevazioni promosso dalla FAO.

2.2

Modelli di agricoltura e stratificazione delle unità di produzione

- a. I criteri di stratificazione delle aziende agrarie proposti dagli studiosi per analizzare la struttura del settore si sono evoluti nel tempo, assecondando di volta in volta i temi predominanti nel dibattito scientifico e le esigenze di analisi dei *policy makers*. Fabiani e Scarano (1995) hanno proposto una ricostruzione della storia delle modalità di stratificazione delle aziende agrarie in Italia articolata in tre momenti: periodo ser-pieriano: classificazione basata su rapporti proprietà-impresa; l'interesse del decisore politico è rivolto allo studio dei rapporti sociali nelle campagne e del connesso tema della distribuzione del valore aggiunto tra classi;
- b. anni 60-70: classificazione basata sul dualismo strutturale contadino-capitalistico; la questione agraria e le analisi contrastanti della proletarianizzazione mascherata o della intrinseca resistenza ai rapporti di produzione capitalistici nel mondo agricolo informano questa tipologia di stratificazione.
- c. anni 70-80: classificazioni articolate; l'apertura ai mercati del lavoro, dei mezzi tecnici e dei prodotti da parte dell'impresa agraria rende necessario lo studio delle modalità di integrazione - emarginazione dell'agricoltura nei processi di sviluppo diffusi (ruolo e significato del part-time, della pluriattività o, all'altro estremo, della disattivazione e della marginalità).

A queste prime tre fasi se ne può aggiungere una quarta, caratteristica degli anni '90 e segnata dalla distinzione proposta da Cecchi e Basile (1992) fra un'agricoltura omologata, integrata nel sistema economico produttivo e competitiva, ed un'agricoltura non omologata, che segue percorsi di sviluppo alternativi ma anche di marginalizzazione. Il tema dominante è ancora quello dell'integrazione nei mercati ma ora l'analisi è volta a comprendere le ragioni della resistenza delle aziende non omologate. A quest'ultimo periodo si possono ricondurre anche le stratificazioni basate sul decile eminente di Barberis e Siesto (1993). Più centrata invece su dimensioni socio-economiche la classificazione proposta da Eboli (1992), ripresa anche dagli stessi Fabiani e Scarano, dove accanto al tema della professionalità - accessorietà nell'esercizio dell'attività produttiva agricola, si trovano anche la considerazione del ciclo di vita della famiglia, della sua natura pluriattiva, dei processi di gestione patrimoniale familiare (agricoltura residenziale, disattivata ecc.)².

Non appare inquadrabile nello schema precedente invece l'approccio di Cecchi (1994), basato sulla natura dei rapporti di potere lungo le relazioni di produzione e di mercato che definiscono e delimitano lo spazio dell'impresa. Questa classificazione è imperniata sui "rapporti di forza come si manifestano nei momenti di attuazione delle scelte imprenditoriali" (Cecchi, 1994: 298). Rapporti di forza favorevoli danno luogo ad imprese "autonome" che essendo capaci di esercitare un qualche potere di mercato, risultano in grado di decidere le strategie migliori, metterle in atto ed appropriarsi dei frutti. Rapporti sfavorevoli caratterizzano invece le imprese "subordinate". A questa prima variabile Cecchi accosta la natura delle relazioni contrattuali all'interno delle quali si manifestano i rapporti di forza. Le relazioni "interne", che definiscono la struttura aziendale, sono durature e stabili nei loro contenuti contrattuali; le relazioni "esterne" sono invece quelle episodiche o, se durature, soggette ad una continua revisione dei loro contenuti, come quelle che avvengono nei mercati *spot*.

L'incrocio tra i due criteri di classificazione della natura delle relazioni proposta dà luogo a quattro distinte tipologie di impresa, come evidenziato nella tabella. Ognuna di queste tipologie viene applicata ad un particolare mercato o gerarchia: mercato del capitale, del

² Una classificazione tipologica delle aziende proposta più recentemente per l'analisi del settore agricolo USA (Kuhn e Offutt, 1999) segue un approccio non molto dissimile affiancando ad una stratificazione per classi di fatturato altri criteri di classificazione basati sugli obiettivi degli agricoltori (prevalenza o meno dell'attività agricola, funzione residenziale ecc.)

lavoro, dei prodotti. Così, ad esempio, le imprese familiari integrate per contratto saranno classificate come autonome nel mercato del capitale, se questo è di proprietà, autonome nel mercato del lavoro e dipendenti nel mercato dei prodotti. Con le stesse modalità l'autore identifica e caratterizza 14 tipi diversi di impresa agricola. Al di là dell'interpretazione dei diversi strati in base alla natura delle relazioni, uno degli aspetti più interessanti dello schema di Cecchi appare comunque la capacità di derivare suggerimenti per una classificazione da una concezione dell'impresa di derivazione neo-istituzionalista teoricamente fondata ed attuale³.

NATURA DELLE RELAZIONI CONTRATTUALI, RAPPORTI DI FORZA E TIPI DI IMPRESA

		Natura delle relazioni contrattuali	
		Interne	Esterne
Rapporti di forza	Autonomia	1) Imprese autonome	3) Imprese speculative
	Subordinazione	2) Imprese dipendenti	4) Imprese precarie

Fonte: (Cecchi, 1994), modificato

2.3

Alcune riflessioni sulla letteratura

La breve analisi di alcune delle tipologie di classificazione fin qui proposte è sufficiente per mettere in evidenza due aspetti critici che richiedono un ulteriore approfondimento: la natura dell'unità economica che è oggetto di stratificazione ed il fondamento teorico delle più recenti classificazioni.

Per quanto riguarda il primo punto, nota comune a molte delle classificazioni esaminate è che esse riguardano aspetti istituzionali dell'unità produttiva (natura dei contratti con cui si assicurano i vari fattori produttivi -terra, lavoro, capitale- o si immette la produzione nel mercato; natura patrimoniale o imprenditoriale della gestione del fondo; modalità di allocazione delle disponibilità di lavoro della famiglia coltivatrice tra azienda e mercato). Si tratta quindi di classificazioni di imprese. Questo fatto, a prima vista, sembrerebbe paradossale in quanto le applicazioni empiriche utilizzano dati censuari: il censimento, infatti, rileva aziende ossia unità di attività economica a livello locale (UAE) secondo il SEC⁴. In realtà il paradosso si spiega con la relativa omogeneità dei corrispondenti istituzionali delle aziende esistente quando le prime rilevazioni furono eseguite e le prime classificazioni videro la luce. Fino al secondo dopoguerra, infatti, salvo alcune eccezioni, ad ogni famiglia contadina (unità istituzionale) corrispondeva un'unità aziendale che ne costituiva la principale (se non esclusiva) fonte di reddito. La successiva dinamica strutturale del settore agricolo, con l'insorgere delle forme di part time, di pluriattività familiare, di terziarizzazione della gestione, ha significativamente allentato tale corrispondenza biunivoca tra unità tecniche e unità istituzionali. La progressiva minore rispondenza delle rilevazioni statistiche sul settore agricolo con le esigenze di analisi economica settoriale, sottolineata in molte delle applicazioni empiriche di nuovi criteri di stratificazione delle aziende in agricoltura, deriva in buona misura da tale fenomeno.

Oggi tuttavia appare più corretto conformarsi agli standard di contabilità economica,

³ Un accenno merita l'approccio di Whatmore et al. (1987a, 1987b), per certi versi simile a quello di Cecchi, ma interessato a sviluppare più che il tema generale dei rapporti di potere quello specifico del grado di "subsumption" (coinvolgimento sotto le regole) nei confronti del modo di produzione capitalistico. Fondamentale anche in questo approccio di carattere più sociologico, è la divisione tra relazioni interne ed esterne all'impresa.

⁴ Il sistema di contabilità economica europeo. Sulla differenza tra unità istituzionali e unità tecnico-economiche nelle statistiche economiche si veda Rocchi e Stefani (1997).

a loro volta basati su concetti teorici rigorosi. Secondo la contabilità nazionale il sistema economico può essere ripartito in base a criteri di natura tecnico-economica o istituzionale. Il primo tipo di partizione, basata sulla similarità dei processi produttivi realizzati nelle diverse UAE, porta all'individuazione dei *settori produttivi*⁵; applicato al solo settore agricolo, questo approccio porterebbe ad una suddivisione in sotto-settori di attività, come nel caso della classificazione delle aziende per orientamento tecnico-economico. Il secondo tipo di partizione è basato su una classificazione che distingue quattro tipi fondamentali di *unità istituzionali*: le famiglie, le società non finanziarie (società di persone e di capitali), le amministrazioni pubbliche e le istituzioni senza scopo di lucro. Anche con riferimento al settore agricolo a queste quattro categorie possono essere ricondotte le unità istituzionali in grado di produrre beni privati, destinandoli o meno alla vendita. È chiaro che, nelle classificazioni proposte per l'agricoltura, la maggiore attenzione è sempre stata rivolta alle famiglie vuoi per la loro consistenza numerica, vuoi per il loro peso politico e sociale, vuoi per la estrema eterogeneità che hanno progressivamente manifestato al loro interno proprio in relazione ai processi di apertura al mercato ed integrazione nei processi di sviluppo diffuso sul territorio. Tuttavia non sempre è stato chiaro che l'oggetto delle varie classificazioni *erano le unità istituzionali e per la precisione le famiglie, e non le aziende*; una chiarificazione in questo senso sembra invece ormai irrinunciabile.

Per quanto concerne il secondo punto, relativo ai fondamenti teorici delle classificazioni più recenti, dalla letteratura sulla stratificazione delle aziende agricole sopra ricordata, non sembra emergere sempre un quadro chiaro. Come ha sottolineato Whatmore (1987a), la maggior parte della stratificazioni proposte recentemente appaiono "positiviste", nel senso che partono dalla ricerca di regolarità empiriche connesse ai fenomeni socio-economici oggetto di studio, sviluppando successivamente un'interpretazione economica degli strati individuati.

Di natura diversa erano gli approcci serpietiano e del dualismo strutturale. Negli studi ad essi riconducibili gli strati venivano identificati *a priori* a partire da considerazioni teoriche, eventualmente da sottoporre a verifica sulla base dei dati empirici. Tuttavia questo modo di procedere è soggetto ad una sorta di *trade-off*: maggiore è il rigore teorico, minore è la spendibilità dei risultati per indagare fenomeni che non siano strettamente correlati con le teorie che hanno informato la stratificazione. Per esempio se si è interessati ad i rapporti con il territorio attraverso il mercato del lavoro lo schema di Cecchi, che è invece centrato sui rapporti di potere produce una classificazione dove i rapporti di complementarità tra occupazione in azienda e occupazione fuori azienda non vengono compiutamente esplorati.

Tenendo conto di questi problemi e delle indicazioni emerse dalla riflessione condotta in questo paragrafo, nel definire la classificazione delle imprese agricole toscane si è cercato di raggiungere un equilibrio tra la praticità e la operatività dello schema di stratificazione da un lato, ed un sufficiente livello di fondamento teorico dall'altro. Per fare questo, nell'individuazione dei criteri di stratificazione i dati empirici disponibili sono stati sistematicamente posti a confronto con il quadro di riferimento concettuale adottato.

È opportuno sottolineare che, coerentemente con quanto chiarito fin qui pur lavorando su dati censuari, i criteri di classificazione utilizzati intendono essere strettamente di natura istituzionale. Quella che viene qui proposta è dunque una *stratificazione dell'universo censuario delle aziende sulla base della natura delle istituzioni che ne governano l'attività produttiva*. La classificazione istituzionale che verrà proposta nel prossimo paragrafo può essere interpretata alla luce dello schema proposto da Cecchi che, tra quelli recenti, sembra essere uno dei più attenti alle necessità di una sistemazione teorica e che, essendo centrato su aspetti di natura istituzionale, appare coerente con gli obiettivi prefissati. L'attenzione, di conseguenza, è stata concentrata sulle relazioni che si instaurano tra il soggetto economico

⁵ Che possono essere definiti come branche o industrie a seconda del tipo di unità di analisi adottato: cfr (Rocchi e Stefani, 1997)

aziendale e altri soggetti sia all'interno che all'esterno della struttura aziendale⁶. Queste relazioni possono interessare il mercato delle condizioni primarie di produzione (capitale - lavoro), quello delle materie prime e quello dei prodotti.

2.4 Metodologia

Individuazione degli strati

La stratificazione che qui viene presentata è stata sviluppata tenendo presenti gli approfondimenti a tutto campo, che spaziano dagli aspetti di integrazione sui mercati a monte e a valle, al ruolo delle famiglie come allocatrici del fattore lavoro, all'integrazione orizzontale, all'integrazione locale sul territorio, che verranno proposti nei restanti capitoli del rapporto.

Come sottolineato nel paragrafo precedente i criteri di classificazione adottati sono essenzialmente di natura istituzionale. È stato perciò innanzitutto necessario porre a confronto il quadro di riferimento concettuale prescelto con la natura dei dati disponibili. Il Censimento è una rilevazione di tipo strutturale, la cui unità statistica di riferimento è l'azienda agraria intesa come unità (tecnica) di attività economica. Tuttavia il questionario censuario rileva una discreta quantità di dati sull'istituzione che gestisce l'azienda (famiglia o società) e sulle sue relazioni con i soggetti esterni. È stato così possibile selezionare una serie di variabili utili a definire assi di classificazione coerenti con il quadro interpretativo utilizzato.

Un primo fondamentale asse di classificazione è quello che distingue le aziende condotte da famiglie da quelle condotte da altre istituzioni. Le "famiglie" sono state individuate sulla base della compilazione o meno del quadro 53 del questionario: comprendono di conseguenza tutte le imprese individuali, comunanze, affittanze collettive e le società semplici quando esse rappresentano gruppi di persone legate da parentela ed altri legami di natura privata⁷. È bene quindi sottolineare come il termine "famiglie", assunta in questa stratificazione un significato più ampio di quello con il quale viene normalmente utilizzato nella classificazione delle aziende agrarie, comprendendo accanto alle famiglie agricole in senso stretto⁸ anche conduzioni "famigliari" di altra natura (condotte con salariati, gestioni part-time fortemente terziarizzate ecc.).

Un secondo asse fondamentale di classificazione delle imprese riguarda le modalità di partecipazione al mercato dei capitali. Da questo punto di vista è opportuno innanzitutto notare come i rapporti relativi al possesso/uso del capitale fondiario non siano più oggi al centro dell'attenzione, data la assoluta prevalenza delle conduzioni su terreni di proprietà, la sostanziale sparizione delle forme di impresa parziaria e la natura sostanzialmente accessoria dell'affitto, utilizzato soprattutto per ampliare la gestione oltre i limiti di unità fondiarie in proprietà. Molto più sfumata, tuttavia è la realtà dell'accesso al capitale finanziario (credito, indebitamento): in questo caso esistono situazioni molto differenziate nelle capacità di utilizzare tali mercati con l'obiettivo di rimuovere vincoli alla crescita della dimensione economica aziendale attraverso investimenti nel capitale di esercizio. Di conseguenza un asse di classificazione è stato posto individuando una soglia di dimensione economica dell'azienda che riflettesse una partecipazione al mercato dei capitali, sia pure con posizioni di forza che possono essere variabili, tale da rendere possibile l'accesso ad un complesso di risorse non marginale. Un possibile criterio empirico per individuare tale soglia è il raggiungimento di un reddito lordo standard (RLS) pari al reddito di una unità di

⁶ Quello che in economia aziendale viene definito come assetto istituzionale (Rocchi, 2003)

⁷ Le ex "società di fatto".

⁸ Quelle cioè per le quali l'attività produttiva agricola è la principale fonte di reddito.

lavoro agricolo, secondo quanto proposto da Fabiani e Scarano (1995) per individuare le aziende "professionali": In sostanza vengono considerate tali le aziende potenzialmente in grado di occupare a tempo pieno almeno una unità di lavoro⁹. Nella stratificazione che qui si presenta, considerata anche la sua finalità "di servizio" ad una analisi del censimento a supporto dell'azione di governo regionale, è stata utilizzata la soglia di 6 UDE, pari a 7200 euro di RLS, utilizzata nel Piano di Sviluppo Rurale della Toscana per individuare le aziende che rispettano il requisito di redditività necessario per poter accedere ad alcune misure previste dal Reg. CEE 1257/99. Nella presentazione dei dati censuari, seguendo la proposta di Fabiani e Scarano, verrà utilizzato il termine *professionale* relativamente a questo asse di classificazione delle aziende; preme tuttavia sottolineare come l'interpretazione attribuita a questo asse di classificazione, si distanzi dalla proposta originale, riguardando piuttosto il livello di autonomia del soggetto istituzionale di riferimento nell'accesso al mercato dei capitali. Interessanti, ai fini della classificazione, sarebbero anche le *modalità* di acquisizione del capitale macchine (proprietà, noleggio, contoterzismo); tuttavia trattandosi di processi di esternalizzazione di relazioni complesse (lavoro, capitale, materie prime) sarebbero forse da considerare a parte, utilizzando un asse secondario di classificazione.

L'ambito dell'agricoltura familiare, preponderante in termini numerici ed estremamente differenziato al suo interno, ha richiesto, come ovvio, l'introduzione di altri criteri di classificazione. È stato innanzitutto considerato il rapporto con i mercati dei prodotti. La divisione tra autoconsumo e produzione per il mercato è senz'altro ancora attuale anche per la dimensione di gestione patrimoniale - residenziale associata all'assenza di rapporti con il mercato dei prodotti. Sono state considerate aziende finalizzate all'autoconsumo familiare quelle per le quali è stata dichiarata una vendita di prodotti inferiore ai 4 milioni di lire, secondo quanto rilevato nel quadro 3 del questionario del Censimento¹⁰.

Un altro asse della classificazione è stato incentrato sulla natura delle relazioni tra la famiglia e il mercato del lavoro¹¹. Esse rimangono fondamentali nell'individuazione di tipologie significative da un punto di vista economico nella stratificazione dell'area dell'agricoltura familiare. Il rapporto con il mercato del lavoro deve essere, a questo proposito, analizzato secondo due ottiche fra loro complementari:

- a. l'acquisizione di lavoro dall'esterno a sua volta scomponibile in forme stabili ed instabili;
- b. l'allocazione del lavoro familiare tra azienda e mercato del lavoro¹².

All'acquisizione di lavoro all'esterno della famiglia è stata riferita la tradizionale distinzione tra imprese *diretto-coltivatrici* e imprese *capitalistiche*. Utilizzando la soglia proposta da Angeli e colleghi (1987) in uno studio con finalità analoghe riferito al censimento del 1982, l'impresa è stata considerata *diretto-coltivatrice* quando le giornate di manodopera familiare utilizzate in azienda fossero superiori ad un terzo del totale. È bene sottolineare fin da ora che questo modo di procedere si differenzia in modo sostanziale dalla definizione ISTAT delle forme di conduzione: l'utilizzazione della soglia indicata di fatto *sposta* tra le aziende di produzione capitalistiche una quota di aziende classificate come *diretto coltivatrici* dall'ISTAT.

Per quanto riguarda l'allocazione del lavoro familiare sono stati utilizzati due criteri di stratificazione relativi rispettivamente alla scelta tra pluriattività ed esclusività ed all'impiego in azienda part-time o full-time. Più precisamente sono state considerate *esclusive* le famiglie nelle quali meno di un terzo dei membri lavorasse prevalentemente fuori azienda;

⁹ Tale soglia con riferimento all'anno del censimento si aggirerebbe intorno a 7 Unità di Dimensione Economica, con un UDE pari a 1200 euro.

¹⁰ A sua volta anche questo asse potrebbe essere suddiviso secondariamente introducendo come discriminanti la vendita per contratto ed il conferimento a cooperativa, tenendo presente che, dal punto di vista dei rapporti di potere, assumono significati diversi (Cecchi, 1995)

¹¹ Utilizzando i dati rilevati nella sezione VII del questionario.

¹² Anche se questo aspetto dipende anche da fattori tecnici (OTE) e dal quadro normativo.

sono state considerate *full time* le aziende nelle quali almeno un familiare dedicasse non meno di 180 giornate di lavoro all'azienda¹³.

La stratificazione completa che emerge dalla combinazione dei criteri esposti fin qui, è riassunta nel seguente prospetto:

1. Famiglie che producono per autoconsumo
2. Famiglie che producono per il mercato in aziende non professionali
3. Famiglie che producono per il mercato in aziende professionali
 - a. conduzione capitalistica
 - esclusiva full time
 - esclusiva part time
 - pluriattiva full time
 - pluriattiva part time
 - b. conduzione diretta
 - esclusiva full time
 - esclusiva part time
 - pluriattiva full time
 - pluriattiva part time
4. Altre istituzioni che producono per il mercato in aziende non professionali
5. Altre istituzioni che producono per il mercato in aziende professionali

Verifica della stratificazione

Al fine di effettuare una verifica della capacità della stratificazione così delineata di discriminare comportamenti economici differenziati sono stati costruiti alcuni indicatori relativi alle caratteristiche della gestione aziendale.

Innanzitutto sono stati considerati tre orientamenti gestionali relativi rispettivamente ai processi di disattivazione aziendale, agli aspetti dell'integrazione con i mercati a valle ed a quelli di qualificazione delle produzioni.

Il livello di disattivazione aziendale è stato valutato in base alle risposte al quadro 51, relativo alle operazioni effettuate con mezzi extraziendali. Sono state classificate *aziende disattivate* quelle le cui superfici sono affidate in modo sostanziale a terzi. Sono state considerate disattivate non solo le superfici affidate completamente a contoterzisti ma anche quelle nelle quali vengono condotte da terzi operazioni ordinariamente effettuate dalle aziende con mezzi propri (come semine, fertilizzazioni, trattamenti ecc.). Quando le superfici affidate a terzi superavano 2/3 del totale le aziende sono state considerate totalmente disattivate; quando erano superiori ad un terzo le aziende sono state considerate parzialmente disattivate. L'integrazione con i mercati a valle è stata invece valutata sulla base delle risposte al quadro 65 del questionario, relativo alle modalità di vendita dei prodotti: sono state classificate come *integrate nel mercato dei prodotti* le aziende con almeno un terzo della produzione vendibile¹⁴ commercializzata anche con forme di integrazione¹⁵. Infine la presenza di produzioni di qualità è stata rilevata in base alle risposte al quadro 57, considerando come orientati alla qualità i processi produttivi nei quali si adottano tecniche biologiche o soggette comunque a disciplinare: anche in questo caso è stata utilizzata la soglia di 1/3 per individuare le *aziende orientate verso produzioni di qualità*¹⁶.

¹³ Ovviamente l'attribuzione di una azienda alla pluriattività ed alla conduzione part time risulta dal mancato soddisfacimento di tali requisiti.

¹⁴ Stimata a valori standard come descritto nel Capitolo 1.

¹⁵ Per calcolare le quote di PV da attribuire a ciascuna forma di commercializzazione è stato necessario costruire una tavola di collegamento tra la classificazione dei prodotti presente nel quadro 65 ed i "criteri di coltura" INEA utilizzati nella stima della PV aziendale.

¹⁶ La soglia è stata applicata agli ettari di superficie ed al numero dei capi animali allevati.

A completamento di questi indicatori di tipo dicotomico è stato costruito, a partire da una molteplicità di variabili, un indice composto finalizzato a valutare il livello di *imprenditorialità* della conduzione aziendale. Una discussione del concetto di "imprenditorialità" va oltre i limiti di questo lavoro¹⁷. Un contributo recente nel campo economico agrario al quale è possibile riferire, in prima battuta, l'interpretazione del punteggio proposto, è quello di Amadei (2002) che propone una visione dell'imprenditorialità come atteggiamento costantemente volto ad individuare ed utilizzare le opportunità fornite dal progresso tecnico per favorire la crescita dell'azienda e produrre nuova ricchezza¹⁸.

A partire dalle informazioni censuarie disponibili sono state costruite sei variabili in grado di rappresentare una varietà di possibili atteggiamenti nei confronti della gestione. In particolare sono state considerate: la presenza e la tipologia di rilevazioni contabili (quadro 4 del questionario, max 4 punti), l'uso di attrezzature informatiche (quadro 64, max 4 punti), l'adesione ad organismi associativi (quadro 5, max 4 punti), l'adozione di particolari pratiche colturali (quadro 59, max 4 punti), il titolo di studio del capo-azienda (quadro 55, max 4 punti) e la sua frequenza a corsi di tipo professionale (quadro 55, max 1 punto). A ciascuno di questi aspetti è stato associato un punteggio variabile a seconda del tipo di scelta effettuata.

La somma dei diversi punteggi costituisce l'indice di imprenditorialità, il cui valore può variare da 0 a 21. Sulla base dell'indice le aziende sono state divise in tre classi corrispondenti rispettivamente ad un livello basso (max 7 punti), medio (da 8 a 14) ed alto (da 15 a 21) di imprenditorialità.

L'indice è stato sottoposto a test di coerenza interna mediante il coefficiente di Cronbach. Nella tabella vengono riportati i risultati dell'analisi.

ANALISI DELLA COERENZA INTERNA DEL PUNTEGGIO DI IMPRENDITORIALITÀ		
Valori %		
ALPHA DI CRONBACH CON VARIABILI STANDARDIZZATE		56,9
ALPHA DI CRONBACH CON UNA VARIABILE SOPPRESSA		
Variabile soppressa	Correlazione Con Il Punteggio Totale	Alpha
Contabilità	42,3	47,1
Partecipazione a forme associative	38,2	49,0
Uso di strumenti informatici	28,8	53,3
Titolo di studio	17,0	58,3
Partecipazione a corsi di formazione	28,5	53,4
Pratiche colturali particolari	31,0	52,3

Il valore di α è pari circa a 0,57, non molto lontano dalla soglia minima di 0,6 normalmente indicata per l'accettazione di indici composti (Malothra, 1999): un risultato che deve nel complesso ritenersi soddisfacente, dal momento che l'indice è stato costruito a partire da dati non rilevati appositamente allo scopo. I valori riportati in tabella indicano che l'*item* maggiormente correlato con il punteggio totale¹⁹ è quello relativo al tipo di rilevazione contabile, la cui esclusione fa scendere il valore di α a 0,42²⁰.

¹⁷ È stato rilevato come nella teoria economica più che una teoria dell'imprenditorialità è possibile rinvenire una teoria dell'impresa (Ripsas, 1998).

¹⁸ Questa visione non è presentata esplicitamente dall'autore ma a nostro giudizio è ricavabile dalla lettura complessiva del suo contributo. Si tratta del resto di un concetto di imprenditorialità che appare in continuità con la tradizione economico agraria italiana: cfr ad es. (Serpieri, 1958; Bandini, 1959).

¹⁹ In altri termini la variabile capace di meglio "catturare" da sola il costrutto imprenditorialità che l'indice cerca di rappresentare.

²⁰ La presenza di una contabilità indica innanzitutto, nelle imprese familiari, una separazione esplicita tra bilancio familiare e bilancio aziendale; inoltre la presenza di una rilevazione contabile più o meno completa indica la presenza di un processo decisionale basato in misura maggior o minore su informazioni specifiche.

Come verrà evidenziato nel prossimo paragrafo gli indicatori di orientamento nella gestione appena presentati sono stati impiegati per verificare la capacità della stratificazione proposta di discriminare gruppi con comportamenti economici differenziati. La presentazione dei dati relativi agli indici consentirà inoltre di effettuare una prima caratterizzazione dell'agricoltura toscana.

2.5

Un quadro generale delle strutture produttive agricole in Toscana

Gli strati dell'agricoltura toscana

Nelle tabelle successive vengono presentati alcuni fondamentali dati strutturali riferiti diversi strati dell'agricoltura toscana.

Un primo dato merita di essere messo in evidenza ed è costituito dalla preponderanza numerica delle aziende riferibili all'area dell'autoconsumo e non professionale. Esse rappresentano oltre l'80% delle quasi 140.000 unità rilevate dal Censimento. Pur impiegando, come è ovvio, una quota molto minore di fattori della produzione, prese nel loro insieme non sono affatto trascurabili dal punto di vista dell'utilizzazione del suolo (circa 20% della superficie agricola utilizzata) e rappresentano circa il 14 % del reddito prodotto dal settore agricolo, per quanto le tendenze manifestate nel periodo intercensuario indichino un progressivo ridimensionamento (diminuzione di superfici e giornate di lavoro). Probabilmente gestite con finalità spesso non riconducibili all'esercizio dell'impresa, esse comunque costituiscono ancora un segmento dell'agricoltura regionale che merita una specifica attenzione da parte del policy make, soprattutto in un'ottica di sviluppo multifunzionale del settore.

AZIENDE E RELATIVA SAU, PER TIPOLOGIA ISTITUZIONALE DI RIFERIMENTO
Valori assoluti, distribuzione % e variazione 1990-2000

			Aziende			SAU				
			n.	%	Var. % 90-00	ha	%	Var. % 90-00		
F	M	A	1	39.658	28,35	-5,94	28.873	3,37	-11,55	
		NP	2	72.104	51,55	-3,30	135.300	15,77	-7,47	
		D	E FT	3	9.818	7,02	-2,39	247.233	28,83	36,12
			P FT	4	5.056	3,61	-38,90	96.517	11,25	-4,65
			E PT	5	4.241	3,03	-38,36	65.942	7,69	-54,22
			P PT	6	5.512	3,94	73,12	75.424	8,79	74,51
		C	E PT	7	435	0,31	-36,31	23.697	2,76	-32,37
			P FT	8	213	0,15	80,51	19.681	2,29	34,14
			E PT	9	481	0,34	-64,63	22.162	2,58	-63,58
			P FT	10	92	0,07	-21,37	7.572	0,88	-40,82
TOTALE FAMIGLIE			137.610	98,38	-6,64	722.402	84,23	-6,47		
I	M	P	11	1.375	0,98	-8,21	130.399	15,20	-12,97	
		NP	12	887	0,63	5,85	4.898	0,57	-9,32	
TOTALE ALTRE ISTITUZIONI			2.262	1,62	-3,17	135.297	15,77	-12,84		
TOTALE COMPLESSIVO			139.872	100,00	-6,59	857.699	100,00	-7,53		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; FT full time; PT part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

Passando a considerare l'area dell'agricoltura definita "professionale" i dati confermano l'esistenza di un nucleo portante di imprese agricole famigliari diretto coltivatrici: con il 18% circa delle unità aziendali, gestiscono oltre il 57% della SAU, producendo più del 62% dei

redditi del settore. Le aziende a conduzione diretto coltivatrice considerate nel loro insieme, vedono tra l'altro crescere nel periodo intercensuario superfici coltivate (SAU +3%) e redditi prodotti (RLS + 2%) a fronte di una sensibile diminuzione del numero delle aziende (-12%) e, soprattutto, delle giornate di lavoro impiegate (-23%): indicatori di un consolidamento strutturale²¹. Una tendenza di segno opposto contrassegna invece l'intervallo intercensuario delle aziende a conduzione capitalistica, che nel 2000 rappresentano circa poco più dell'1% del totale, coltivando circa l'8% delle superfici ed ottenendo intorno al 10% dei redditi.

RLS E GIORNATE DI LAVORO PER TIPOLOGIA ISTITUZIONALE DI RIFERIMENTO
Valori assoluti, distribuzione % e variazione 1990-2000

				RLS			Giornate				
				€	%	Var. % 90-00	ha	%	Var. % 90-00		
F	M	A		1	41.657.923	3,28	9,82	2.073.871	10,02	-6,05	
		NP		2	139.692.981	10,99	-20,63	6.776.025	32,75	-10,91	
		D	E	FT	3	445.127.509	35,01	39,38	5.342.607	25,82	4,42
			P	FT	4	149.499.843	11,76	4,37	2.070.363	10,01	46,46
			E	PT	5	91.796.531	7,22	-63,44	548.096	2,65	-86,75
			P	PT	6	101.240.723	7,96	67,50	714.617	3,45	28,40
			C	E	PT	7	32.853.121	2,58	-25,56	235.079	1,14
		P		FT	8	54.533.203	4,29	72,51	585.413	2,83	111,40
		E		PT	9	32.558.545	2,56	-58,00	236.091	1,14	-62,21
		P		FT	10	17.787.642	1,40	-39,55	185.159	0,89	-24,09
		TOTALE FAMIGLIE				1.106.748.021	87,05	-5,47	18.767.321	90,71	-16,82
I	M	P	11	162.844.062	12,81	-16,92	1.769.108	8,55	-11,71		
		NP	12	1.733.283	0,14	-13,27	151.795	0,73	48,36		
TOTALE ALTRE ISTITUZIONI				164.577.346	12,95	-16,88	1.920.903	9,29	-8,79		
TOTALE COMPLESSIVO				1.271.325.367	100,00	-7,12	20.688.224	100,00	-16,13		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; FT full time; PT part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

Una prima verifica della bontà degli strati di imprese proposti nel paragrafo precedente è costituita dalla comparazione di alcuni indicatori ricavabili dai dati appena presentati, finalizzata a mostrare l'esistenza di un sufficiente livello di differenziazione.

Nella tabella vengono presentati alcuni rapporti strutturali fondamentali relativi all'impiego ed alla redditività dei fattori nei diversi strati. I dati mettono innanzitutto in evidenza la netta differenziazione tra l'area della agricoltura che abbiamo definito professionale e l'insieme delle unità di produzione (oltre l'80%) che non vi rientrano. Oltre ad una superfici medie decisamente minori (intorno ai 4 ha di SAU considerando anche le 887 aziende gestite da società ed altre persone giuridiche; molto minore in media nelle aziende non professionali gestite da famiglie) anche la redditività del lavoro e della terra appaiono mediamente inferiori rispetto a quelle delle aziende professionali²². Tra i vari strati dell'agricoltura professionale l'ampiezza media maggiore in termini di SAU si riscontra tra le conduzioni capitalistiche ed, in particolare, nelle gestioni full time, con valori medi dell'indice comparabili a quello delle aziende gestite da persone giuridiche (tra gli 80 e 90 ha di SAU in media). Dimensioni fisiche

²¹ Al quale fa eccezione lo strato relativo alle aziende esclusive part time dal quale, probabilmente molte unità aziendali sono migrate verso forme di pluriattività.

²² Il rapporto RLS/SAU per tutte le aziende non professionali, comprese le aziende coltivate per autoconsumo è pari a 1.083 €/ha contro un valore medio di 1.580€ per le professionali; nel caso del rapporto RLS/giornate di lavoro i valori sono rispettivamente 20 vs 93 €.

più ridotte nel caso delle aziende diretto coltivatrici (in media 20 ha di SAU). I valori in tabella indicano una differenziazione tra gli strati anche relativamente agli altri indici strutturali. In particolare nelle conduzioni capitalistiche appare mediamente più alta sia la redditività della terra (mediamente 1.884 contro 1.804 €/ha) che quella del lavoro (111 contro 91 €/giornata). La caratteristica part time della gestione si differenzia per una maggior e redditività media del fattore lavoro, il cui impiego per unità di superficie appare sensibilmente inferiore, a fronte di una minore redditività del fattore terra rispetto alle conduzioni full time. Le variazioni percentuali indicano una concentrazione del fattore terra in particolare nelle aziende forme a conduzione capitalistica e nelle gestioni di tipo pluriattive e full time. La SAU media delle aziende diretto coltivatrici diminuisce, nel complesso, nel periodo intercensuario di circa il 17%. Infine, mentre la redditività del fattore terra cresce nel periodo intercensuario praticamente in tutti gli strati dell'agricoltura professionale (con l'eccezione delle aziende diretto coltivatrici part time), un'evoluzione maggiormente differenziata si manifesta relativamente alla produttività del lavoro, in evidente crescita negli strati della conduzione diretta e delle gestioni esclusive e full time contro un calo nei casi opposti.

INDICI STRUTTURALI PER TIPOLOGIA ISTITUZIONALE DI RIFERIMENTO
Valori assoluti e variazione 1990-2000

			SAU/aziende		RLS/SAU		RLS/giornate		giornate/SAU			
			ha	var 90-00	€	var 90-00	€	var 90-00	n.	var 90-00		
F	M	A	1	0,7	-6,0	1.443	24,2	20,1	0,2	72	6,2	
		NP	2	1,9	-4,3	1.032	-14,2	20,6	-0,1	50	-3,7	
	P	D	E FT	3	13,7	0,8	1.342	-4,0	141,7	0,3	9	-26,4
			P FT	4	15,6	-25,7	1.392	-20,2	167,5	1,8	8	-71,1
		C	E PT	5	19,1	56,1	1.549	9,5	72,2	-0,3	21	53,6
			P PT	6	25,2	39,5	1.800	2,4	83,3	0,3	22	-23,3
		E	PT	7	54,5	6,2	1.386	10,1	139,8	0,2	10	-8,6
			FT	8	92,4	-25,7	2.771	28,6	93,2	-0,2	30	57,6
		E	PT	9	46,1	3,0	1.469	15,3	137,9	0,1	11	3,8
			FT	10	82,3	-24,7	2.349	2,2	96,1	-0,2	24	28,3
TOTALE FAMIGLIE				5,3	0,2	1.532	1,1	59,0	0,1	26	-11,1	
I	M	P	11	94,8	-5,2	1.249	-4,5	92,1	-0,1	14	1,5	
		NP	12	5,5	-14,3	354	-4,4	11,4	-0,4	31	63,6	
TOTALE ALTRE ISTITUZIONI				59,8	-10,0	1.216	-4,6	85,7	-0,1	14	4,7	
TOTALE COMPLESSIVO				6,1	-1,0	1.482	0,5	61,5	0,1	24	-9,30	

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; FT full time; PT part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

I dati presentati, non permettono a questo stadio di avanzare particolari ipotesi interpretative dei fenomeni rappresentati che, del resto, andrebbero oltre gli obiettivi di questo capitolo. Le analisi dei dati censuari che verranno proposte più avanti potranno gettare luce sulle cause della differenziazione strutturale dell'agricoltura della Toscana. Qui preme sottolineare come già ad una prima lettura molto aggregata dei dati censuari la stratificazione proposta sembra capace di rappresentare efficacemente le differenziazioni esistenti all'interno del settore. Nel prossimo paragrafo la verifica della significatività economica della tipologia aziendale proposta verrà ulteriormente sviluppata utilizzando gli indicatori di orientamento nella gestione descritti nel paragrafo 4.2.

Tipologie aziendali e orientamenti nella gestione delle aziende agrarie

L'analisi sui dati censuari ha il grande vantaggio di basarsi sulla conoscenza diretta di molte variabili riferite a tutto l'universo di aziende agricole, ma nello stesso tempo necessita di una

semplificazione dell'enorme massa di informazioni a disposizione, per poter far emergere più chiaramente alcuni fenomeni economici e la loro distribuzione per livelli di intensità. La stratificazione dell'universo delle imprese censite attraverso una tipologia istituzionale di riferimento assolve proprio a questo scopo. Tale semplificazione tuttavia, sarà tanto più efficace quanto più forte risulta il collegamento tra i caratteri utilizzati nella formazione degli strati e quelli oggetto di analisi

Di seguito accerteremo se la stratificazione che viene qui proposta sia funzionale all'analisi di alcuni importanti fenomeni evolutivi dell'agricoltura, relativi all'organizzazione del processo produttivo ed all'approccio al mercato, utilizzando gli indicatori appositamente costruiti secondo la metodologia presentata nel paragrafo 4.2.

Nel grafico viene sintetizzato il risultato di tale analisi. In ciascuno dei tre grafici viene presentata la distribuzione delle aziende che si ottiene incrociando ciascuno degli assi di classificazione utilizzati nella stratificazione (famiglie vs aziende, dirette vs capitalistiche ecc.) con l'orientamento nella gestione rilevato per i diversi aspetti considerati: disattivazione, integrazione con il mercato, orientamento alla qualità. Una differenza significativa nella lunghezza della coppia di barre relativa ad un certo asse di classificazione indica che, rispetto all'aspetto della gestione considerato²³ tale asse discrimina aziende che manifestano comportamenti differenziati. Così ad esempio le aziende integrate con il mercato (secondo grafico) si ritrovano, come atteso, esclusivamente negli strati relativi ad aziende che producono per il mercato (la relativa barra è pari al 100%). La lettura dei grafici indica una buona capacità degli assi di classificazione di discriminare attitudini verso la gestione differenziate. Per quanto riguarda il fenomeno della disattivazione aziendale sembra particolarmente connesso con la conduzione part time ed la pluriattività ed alla produzione per il mercato: le rispettive frequenze crescono significativamente passando dalle aziende non disattivate alle aziende disattivate. La lettura degli altri due grafici sembra far emergere un maggior legame tra integrazione con il mercato e orientamento alla qualità, con la presenza di conduzioni in aziende classificate professionali nelle quali l'azienda costituisca un'attività rilevante nell'allocazione del lavoro familiare (full time ed esclusività). Nella Tabella della pagina seguente viene riportato il risultato del test di significatività delle differenze nelle frequenze rispetto alle caratteristiche gestionali nei diversi strati. Come si può notare la classificazione rispetto ai diversi assi genera differenze nelle frequenze relative dei diversi orientamenti gestionali significative nella quasi totalità dei casi²⁴.

PROBABILITÀ DI ERRORE DEL PRIMO TIPO NEL TEST Z SULLE DIFFERENZE NELLE FREQUENZE DEI DIVERSI STRATI

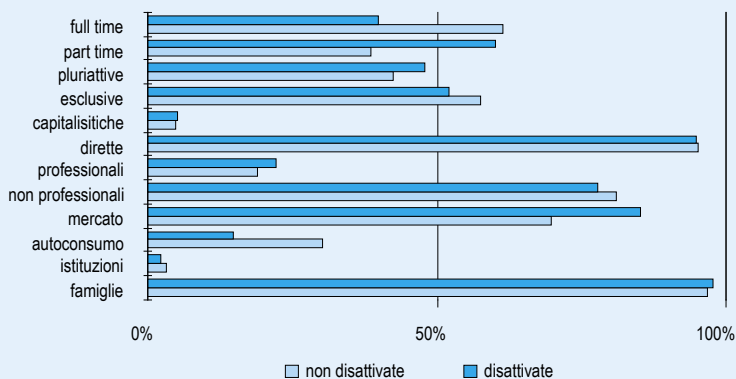
Assi di classificazione	Orientamento nella gestione		
	Disattivazione	Integrazione con il mercato	Orientamento alla qualità
Tipo di istituzione	0,00000	0,00000	0,00000
Mercato prodotti	0,00000	0,00000	0,00000
Professionalità	0,00000	0,00000	0,00000
Forma di conduzione	0,35278	0,00000	0,00000
Esclusività/pluriattività	0,00000	0,00000	0,01294
Full time/part time	0,00000	0,00000	0,00000

²³ E, di conseguenza all'asse ad esso complementare

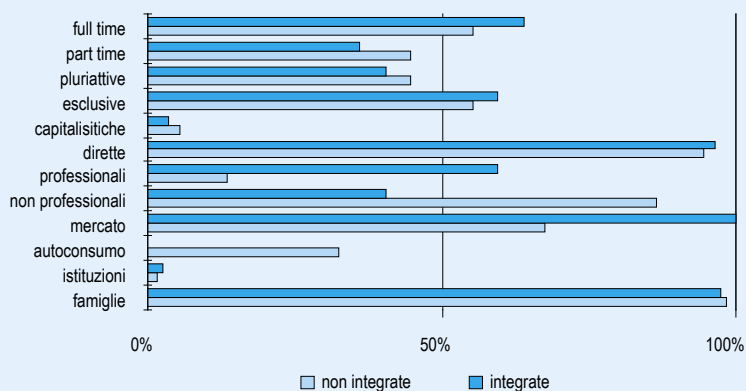
²⁴ L'esistenza di una differenza significativa è rigettata dal test solo nel caso della disattivazione e con riferimento alla forma di conduzione. La capacità dell'asse della pluriattività/esclusività di discriminare atteggiamenti gestionali diversi rispetto alla qualità delle produzioni è invece accettata con una probabilità di errore superiore all'1%.

ORIENTAMENTI GESTIONALI NEGLI STRATI DELL'AGRICOLTURA TOSCANA
DISTRIBUZIONE DELLE AZIENDE PER ASSE DI CLASSIFICAZIONE E PER TIPO DI ORIENTAMENTO

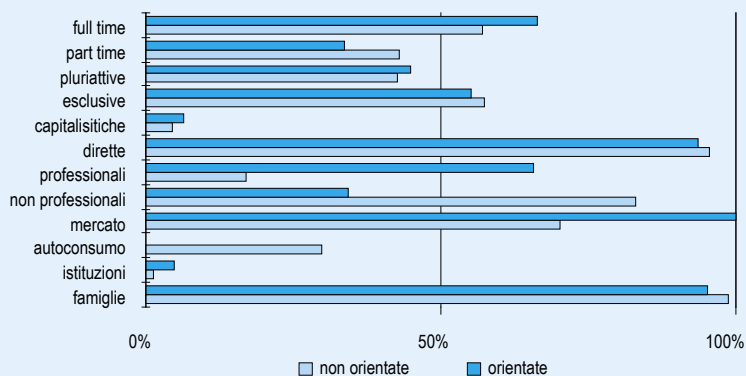
DISATTIVAZIONE



INTEGRAZIONE CON IL MERCATO



ORIENTAMENTO ALLA QUALITÀ



L'utilità dei criteri di stratificazione emerge anche l'analisi altri indicatori economici. L'utilizzazione dei dati di base del censimento ha reso possibile la costruzione di alcuni indicatori relativi all'impiego del fattore lavoro. Nella Tabella successiva vengono presentati i risultati di tale elaborazione. La colonna relativa alla distribuzione della manodopera extra-famigliare evidenzia la capacità del criterio di classificazione utilizzato di discriminare gestioni agrarie realmente differenziate dal punto di vista dell'acquisizione di lavoro sul mercato: tutte le conduzioni classificate come capitalistiche presentano in media percentuali di utilizzazione di manodopera non familiare superiori all'80%, mentre nelle conduzioni diretto-coltivatrici tale percentuale non supera mai in media il 10%. Interessante anche evidenziare come il tasso di precarietà della forza lavoro dipendente (tanto più elevato quanto più basso è il numero medio di giornate per lavoratore dipendente) risulti ben diverso nei vari strati: l'impiego nel settore agricolo appare meno precario nelle aziende capitalistiche e nelle istituzioni non familiari²⁵. Il numero di giornate di lavoro mediamente spese in azienda dal conduttore e dai famigliari varia nei diversi strati coerentemente con la definizione data a tali strati. Anche il titolo di studio dei capi azienda appare netevolmente correlato alla forma di conduzione: i coltivatori diretti esclusivi che risultano possedere le percentuali di laureati più basse (inferiori addirittura rispetto a quelle dei gestori delle aziende per l'autoconsumo); i livelli di istruzione più elevati si riscontrano viceversa nell'area delle conduzioni capitalistiche, sia per quanto riguarda l'istruzione in senso stretto (scuola e università) che per la formazione professionale.

INDICATORI RELATIVI ALL'IMPIEGO DEL CAPITALE UMANO PER TIPOLOGIA ISTITUZIONALE DI RIFERIMENTO									
			% manodopera extrafamigliare	giornate di lavoro per dipendente	giornate di lavo- ro per familiare	% capi azienda			
						diplomati	laureati	corsi formazione	
F	M	A	1	0	-	32	18,2	5,2	2,8
		NP	2	2	28	52	15,5	4,6	4,5
	P	E FT	3	5	65	169	22,4	4,3	20,8
		P FT	4	6	33	55	25,4	13,0	11,2
		D E PT	5	7	84	229	19,1	3,9	20,5
		P P-T	6	6	35	70	18,4	7,3	9,5
	C	E PT	7	92	109	37	37,9	23,7	14,9
		E FT	8	86	154	231	47,9	29,1	29,1
		P PT	9	89	98	35	35,8	37,2	12,3
		P FT	10	84	148	182	52,2	27,2	31,5
TOTALE FAMIGLIE			10	81	69	17,5	5,3	6,3	
I	M	P	11	100	80	-	48,4	24,1	6,7
		NP	12	100	141	-	44,7	28,6	23,4
TOTALE ALTRE ISTITUZIONI			100	133	-	46,1	26,8	16,8	
TOTALE COMPLESSIVO			18	101	69	17,9	5,7	6,5	

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; FT full time; PT part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

Si segnalano infine due dati. Innanzitutto il grande numero di persone rilevate in Toscana dal Censimento dell'Agricoltura come prestatori di lavoro (in misura maggiore o minore) nelle aziende agricole: sono in totale circa 280.000 (di cui solo per un 13% lavoratori dipendenti): di

²⁵ Una minore precarietà sembra anche contraddistinguere, tra le conduzioni diretto coltivatrici, le aziende esclusive rispetto alle pluriattive e, tra le conduzioni capitalistiche, le full time rispetto alle part time.

questi tuttavia, come risulta dalle percentuali riportate nella tabella, solo meno di un terzo lavora nelle aziende classificate come professionali. Il secondo è quello della risposta alle politiche di formazione professionale: le famiglie che conducono le aziende secondo un approccio esclusivo e full time sembrano essere più attive in questa direzione, mentre lo sono scarsamente le famiglie che producono con aziende non professionali e per l'autoconsumo.

Esiste dunque un patrimonio di conoscenze "agricole" diffuse sul territorio e nella popolazione che merita delle azioni che ne consentano la sopravvivenza e la trasmissione. Se gli aspetti strettamente economici sono spesso secondari, quelli di tipo culturale ed ambientale dovrebbero avere la dovuta attenzione e soprattutto richiedono delle politiche appropriate. Viceversa le percentuali di adesione all'offerta di formazione professionale, significativamente più basse nell'area dell'agricoltura non professionale, sembrano suggerire l'esistenza di una domanda di formazione ancora insoddisfatta. Un richiamo alla necessità di politiche formative capaci di proporre strumenti di gestione diversi per le diverse finalità aziendali. Tenendo presente che, in un'ottica di multifunzionalità, anche le gestioni agrarie non imprenditoriali possono conseguire finalità pubbliche. La distinzione tipologica proposta in questo rapporto sembra suggerire ai *policy maker* l'individuazione di *target* differenziati per le proprie iniziative di governo del settore. L'analisi dei livelli di imprenditorialità che verrà presentata nel prossimo paragrafo costituirà un'ulteriore conferma a queste affermazioni.

2.6

I livelli di imprenditorialità

Come è emerso dall'analisi dei risultati della stratificazione, una parte preponderante delle 139.872 aziende agrarie rilevate dal Censimento in Toscana è costituita da unità di produzione di piccole e piccolissime dimensioni fisiche ed economiche. La reale potenzialità produttiva dell'agricoltura toscana risiede in realtà in un gruppo ridotto di aziende, che sono state definite "professionali". È bene tuttavia ricordare come il termine utilizzato, ripreso dalla letteratura (cfr. par. 4.1), venga usato qui secondo una precisa interpretazione: la parola non indica necessariamente la presenza su tali unità produttive di una gestione con un certo livello di competenza, quanto piuttosto la capacità dei soggetti economici di riferimento di reperire e immettere nella struttura aziendale una dotazione di risorse sufficiente a rendere possibile un processo di sviluppo. L'esigenza di individuare quelle aziende agricole che sono espressione di una vera attività di impresa, tema ricorrente nella letteratura economico agraria (Barbero, 1982; Barberis e Sieto, 1993) non può, di conseguenza, essere completamente soddisfatta dalla categoria della professionalità secondo questa interpretazione.

A tal fine, e con l'obiettivo di sottoporre ad ulteriore verifica la significatività della stratificazione proposta, è stato attribuito a ciascuna unità locale rilevata dal censimento un punteggio relativo all'atteggiamento imprenditoriale sulla base di un indice complesso costruito appositamente.

Nella Tabella le aziende dei diversi strati vengono suddivise in tre fasce di livello imprenditoriale in base al punteggio ottenuto: i dati in tabella riportano i profili percentuali di riga. Ovviamente le tre fasce sono in qualche modo il prodotto di una suddivisione arbitraria della scala mediante due soglie (rispettivamente 7 e 14 rispetto ad un punteggio massimo di 21) e danno un'indicazione qualitativa piuttosto che quantitativa del livello di imprenditorialità, anche considerando il fatto che si tratta di scale intervallo²⁶.

²⁶ Le scale intervallo non consentono di affermare, per esempio, che un punteggio di 20 rappresenta un livello di imprenditorialità doppio rispetto a quello riscontrabile con un punteggio di 10. Con le scale intervallo si possono invece comparare le differenze di punteggio (Malothra, 1999). Nel nostro caso quindi le aziende con imprenditorialità bassa sono mediamente distanziate dalle aziende con imprenditorialità media quanto queste ultime lo sono da quelle con imprenditorialità alta.

AZIENDE PER TIPOLOGIA ISTITUZIONALE DI RIFERIMENTO E LIVELLO DI IMPRENDITORIALITÀ
Profili % di riga

				% Imprenditorialità			
				bassa	media	alta	
F	M	A		1	99,6	0,4	0,0
		NP		2	96,5	3,5	0,0
			D	E FT	3	56,3	42,7
		P FT		4	55,9	43,1	1,0
		E PT		5	76,6	23,3	0,1
		P PT		6	70,5	29,2	0,3
		C	E PT	7	52,2	45,1	2,8
			E FT	8	17,8	66,7	15,5
			P PT	9	48,4	49,1	2,5
			P FT	10	12,0	72,8	15,2
TOTALE FAMIGLIE				90,9	8,9	0,2	
I	M	P		34,0	57,0	9,0	
		NP		78,2	21,5	0,2	
TOTALE ALTRE ISTITUZIONI					51,4	43,1	5,6
TOTALE COMPLESSIVO					90,3	9,5	0,3

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; FT full time; PT part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

Appare evidente come i livelli di imprenditorialità siano differenziati nei diversi strati. Innanzitutto, come atteso, gli strati relativi alle aziende non professionali sono contrassegnati da livelli di imprenditorialità sensibilmente minori. La prevalenza globale di aziende con un livello imprenditoriale basso riflette ancora una volta la natura della rilevazione censuaria e le caratteristiche dell'agricoltura come settore produttivo: da un lato il Censimento rileva tutte le "unità locali" nelle quali si realizza la produzione agricola (aziende); dall'altro la particolare natura del capitale fondiario utilizzato nell'attività produttiva agricola comporta l'attivazione dei processi produttivi anche nel caso di gestioni agrarie realizzate con semplici finalità di conservazione patrimoniale o di integrazione del reddito familiare, comunque estranee ad una visione "imprenditoriale" dell'attività produttiva. Differenze significative si possono inoltre rilevare anche all'interno dell'area dell'agricoltura professionale, con livelli di imprenditorialità che appaiono crescenti passando dalla conduzione diretta a quella capitalistica e societaria e, nel caso delle famiglie, dalla conduzione part time a quella full time.

I dati presentati nella Tabella costituiscono una conferma dei criteri di stratificazione. La vasta area dell'agricoltura familiare attivata con prevalenti obiettivi di autoconsumo, di conservazione patrimoniale e di integrazione di reddito, spesso sotto forma di utilizzazione residenziale di unità fondiarie di proprietà, sembra manifestare nella sua quasi totalità uno stile di gestione dell'attività agricola di natura sostanzialmente diversa da quella imprenditoriale. Nel suo complesso questo segmento dell'agricoltura toscana, che possiamo ricondurre per semplicità all'insieme delle aziende familiari non professionali²⁷ e che rappresenta, come già visto, oltre il 19% della SAU censita svolge un ruolo va oltre questi semplici dati, se si considerano le esigenze di conservazione del territorio e di integrazione dell'attività produttiva agricola nei processi di sviluppo rurale. Il riconoscimento di una peculiare funzione di queste unità di produzione, tuttavia, non può essere disgiunto dalla consapevolezza della

²⁷ Anche se non si può escludere l'esistenza di gestioni di questa natura anche negli altri strati dell'agricoltura familiare, vista la relativa distribuzione per livello di imprenditorialità.

natura di queste gestioni che, non potendo essere considerate di natura imprenditoriale, rispondono alle politiche secondo una struttura di incentivi del tutto peculiare.

Per quanto riguarda l'area dell'agricoltura professionale è possibile rilevare come, sia pure in diversa misura, esista una distribuzione asimmetrica delle aziende nei tre livelli di imprenditorialità. Solo le imprese a conduzione capitalistica full time presentano una distribuzione approssimativamente simmetrica, con peso preponderante del livello medio di imprenditorialità. Negli altri casi le frequenze sono spostate sul lato della bassa imprenditorialità. Una possibile spiegazione è costituita dalla probabile inclusione, soprattutto tra le conduzioni dirette coltivatrici, di gestioni agrarie non imprenditoriali, assimilabili in altri termini a quelle dell'agricoltura non professionale: un effetto inevitabile dell'utilizzazione di soglie convenzionali nella definizione degli strati.

Nella Tabella il livello di imprenditorialità viene messo in relazione con i tre indicatori di orientamento aziendale utilizzati nel precedente paragrafo. Anche in questo caso nella tabella sono riportati i profili percentuali di riga; tuttavia l'analisi è circoscritta alle sole aziende professionali. Come atteso sia l'orientamento verso produzioni di qualità che l'integrazione con i mercati a valle sembrano positivamente correlati con il livello di imprenditorialità. Non altrettanto può dirsi per la variabile disattivazione, che risulta essere diffusa in misura analoga nelle diverse fasce di imprenditorialità.

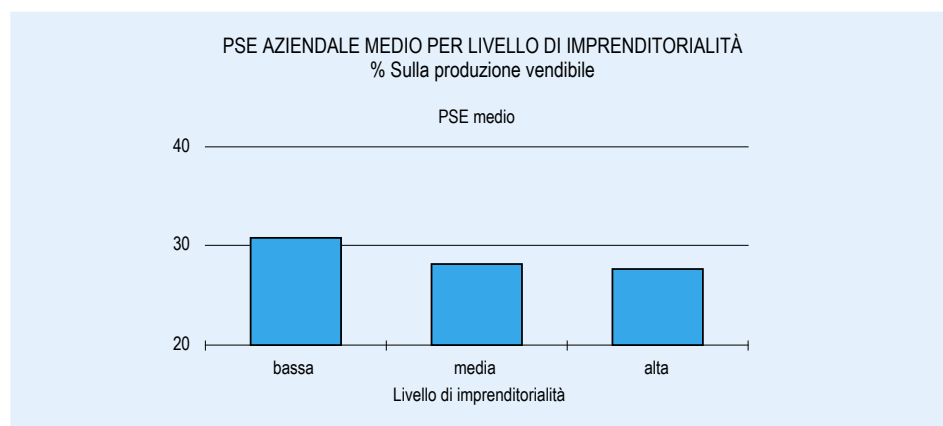
AZIENDE PER ORIENTAMENTO NELLA GESTIONE E LIVELLO DI IMPRENDITORIALITÀ			
Profili % di riga			
Orientamento nella gestione	% Imprenditorialità		
	Bassa	Media	Alta
DISATTIVAZIONE			
Non disattivate	60,66	38,00	1,34
Disattivate	59,45	39,37	1,18
MERCATO			
Non integrate	66,55	32,28	1,18
Integrate	51,22	47,25	1,53
QUALITÀ			
Non orientate	64,82	34,31	0,87
Orientate	40,96	55,73	3,31

Le peculiarità dell'agricoltura come settore produttivo suggeriscono un'altra possibile causa della distribuzione rilevata delle aziende tra i diversi livelli di imprenditorialità. Il forte sostegno delle politiche settoriali ha reso possibile fino ad oggi, un approccio alla gestione dell'impresa agricola più orientato da strategie di *rent seeking*, che da efficienza e competitività: un atteggiamento che dovrebbe corrispondere a più bassi livelli di imprenditorialità. I dati censuari, offrono come è ovvio, poche possibilità di verifica di tale ipotesi. La stima della produzione vendibile a valori standard ha permesso tuttavia di effettuare una misura del livello di sostegno proveniente dalle politiche settoriali, applicando il concetto di *producer support estimate* a livello delle singole aziende rilevate. Il PSE è una misura del complesso dei trasferimenti a favore dei produttori agricoli che derivano dalle varie politiche settoriali (OECD, 2004). I dati pubblicati annualmente dall'OECD per le principali produzioni agricole,

²⁸ Poiché l'OCDE pubblica i PSE solo per alcune categorie di prodotti tra i quali, in particolare, sono esclusi i prodotti mediterranei, come vino, olio di oliva, frutta e ortaggi, è stato necessario per tali produzioni fare riferimento alle stime effettuate da Nucifora e Sarri (1997) con riferimento all'anno 1994, correggendo il dato relativo al vino per tenere conto della presenza di produzioni VQPRD, secondo quanto illustrato in (Polidori et al, 1997)

esprimono tale sostegno anche come quota del valore della produzione vendibile di ciascun comparto agricolo (cereali, carni, latte ecc.) che dipende, di fatto, dall'attuazione delle politiche settoriali. Tali coefficienti sono stati applicati al mix di processi produttivi che caratterizza ciascuna azienda per ottenere una percentuale di sostegno complessiva²⁸. L'elaborazione effettuata permette innanzitutto una stima del livello medio di sostegno delle produzioni agricole toscane che è pari al 28.31%, un valore leggermente inferiore al dato nazionale.

Nel grafico viene rappresentato il livello medio di supporto per ciascun livello di imprenditorialità. I dati sembrano offrire una conferma dell'esistenza di una relazione tra imprenditorialità e livello di sostegno, con quest'ultimo che appare decrescente al crescere del livello imprenditoriale. La differenza tra il PSE medio delle aziende ad alto livello di imprenditorialità (27.71%) e quello delle aziende classificate nella fascia più bassa (30.77%) è statisticamente significativa²⁹.



Nella Tabella, viene riportato il PSE medio per ciascuna tipologia istituzionale di riferimento e per ciascun livello di imprenditorialità ma questa volta con riferimento alle sole aziende professionali. In questo i casi i dati non mostrano una correlazione chiara tra livello di imprenditorialità e livello di sostegno delle produzioni³⁰. Le aziende a conduzione part time presentano mediamente un livello di sostegno maggiore, soprattutto ai livelli inferiori di imprenditorialità; una tendenza opposta sembra invece manifestarsi nelle aziende gestite con un minore livello di imprenditorialità. Emerge comunque, anche all'interno dell'area dell'agricoltura professionale, una significativa differenziazione tra gli strati, con alcuni segmenti per i quali quasi il 40% del valore delle produzioni deriva da misure di politica agraria.

Il dato non deve del resto sorprendere, dal momento che l'utilizzazione delle misure di sostegno previste dalle politiche settoriali può inserirsi in una molteplicità di approcci alla gestione aziendale che, a sua volta, contribuisce a definire. Attraverso un'ulteriore elaborazione è possibile far emergere l'esistenza di differenti strategie. Nella tabella 9, i PSE percentuali vengono presentati stratificando le aziende professionali per livello imprenditoriale e per orientamento nella gestione. In media sia la presenza di processi di disattivazione, che i fenomeni di integrazione sul mercato dei prodotti, che l'orientamento alla qualità nelle produzioni corrispondono ad un livello medio di sostegno più elevato. In

²⁹ L'ipotesi che il PSE medio delle aziende della fascia alta sia inferiore a quello della fascia bassa è accettabile con una probabilità di errore inferiore all'1%.

³⁰ Il test sulla differenza tra i PSE medi della fascia alta e di quella bassa indica una probabilità di errore superiore al 4%. Una verifica statistica del legame tra le due variabili effettuata su una tabella di contingenza appositamente costruita ha mostrato che le due variabili, pur non essendo indipendenti, presentano una relazione di tipo non lineare.

realtà i valori nella colonna dei totali riflettono lo strato della bassa imprenditorialità (nella quale la correlazione è ancora più chiara) che, essendo molto più numeroso, “pesa” in misura maggiore sui valori medi. Tra le aziende la cui struttura testimonia una gestione maggiormente improntata a criteri di imprenditorialità tale relazione si inverte innanzitutto con riferimento al caso della disattivazione: il dato sembra suggerire la possibilità che anche aziende gestite in modo “proattivo” possano aver trovato nelle misure di sostegno incentivi verso una riorganizzazione dei processi produttivi caratterizzata da esternalizzazione di fasi e lavorazioni. Anche per quanto riguarda l’orientamento alla qualità si riscontrano livelli di sostegno più elevati nelle aziende caratterizzate da una conduzione più spiccatamente imprenditoriale. Sono dati che possono contribuire alla riflessione sulle tendenze evolutive che attendono nel prossimo futuro il settore agricolo toscano, a fronte del radicale mutamento degli incentivi rappresentato dalla recente riforma della PAC verso un sostegno sempre più disaccoppiato.

PSE MEDIO DELLE AZIENDE PER TIPOLOGIA ISTITUZIONALE DI RIFERIMENTO E LIVELLO DI IMPRENDITORIALITÀ AZIENDE PROFESSIONALI
% Sulla produzione vendibile

I	C	P	FT	Imprenditorialità			
				bassa	media	alta	
F	D	D	E	FT	28,05	26,76	26,33
			P	FT	30,24	30,14	30,13
			E	PT	31,79	30,27	24,14
			P	PT	30,18	33,31	31,24
	C	C	E	PT	28,48	31,77	26,65
			E	FT	8,80	17,69	29,26
			P	PT	33,32	29,43	22,44
			P	FT	29,24	21,47	37,03
			I			26,36	30,42
TOTALE COMPLESSIVO				28,68	28,06	27,70	

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; FT full time; PT part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

PSE MEDIO DELLE AZIENDE PER ORIENTAMENTO NELLA GESTIONE E LIVELLO DI IMPRENDITORIALITÀ AZIENDE PROFESSIONALI
% Sulla Produzione Vendibile

Orientamento nella gestione	Imprenditorialità			TOTALE
	bassa	media	alta	
DISATTIVAZIONE				
non disattivate	27,89	28,02	28,58	28,00
disattivate	34,38	28,32	22,41	30,57
MERCATO				
non integrate	24,41	25,21	25,01	24,79
integrate	36,41	30,99	30,91	33,01
QUALITÀ				
non orientate	28,38	26,65	28,55	27,60
orientate	30,58	32,03	26,18	30,98
TOTALE	28,68	28,06	27,70	28,31

2.7

Considerazioni di sintesi

In questo capitolo è stata presentata la griglia per la stratificazione delle aziende agrarie sviluppata in occasione della preparazione di questo Rapporto. Le analisi alle quali la stratificazione doveva essere finalizzata, dovendo fornire ai responsabili regionali delle politiche settoriali un quadro informativo ad ampio spettro, riguardano molteplici aspetti socio-economici dell'agricoltura toscana. Di conseguenza, nella definizione della classificazione è stato necessario cercare un equilibrio tra rigore teorico, flessibilità e applicabilità empirica della classificazione proposta.

Nell'individuare le diverse tipologie aziendali l'attenzione è stata concentrata sulle relazioni che si instaurano tra la famiglia o l'istituzione di riferimento e altri soggetti sia all'interno che all'esterno della struttura aziendale. Queste relazioni possono interessare il mercato delle condizioni primarie di produzione (capitale - lavoro), quello delle materie prime e quello dei prodotti. In base a questo quadro di riferimento teorico sono state reinterpretati e sviluppati alcuni criteri di classificazione già proposti in letteratura.

Il quadro generale delle strutture agricole toscane che risulta dalla tipologia proposta presenta un settore agricolo regionale nel quale rimane un nucleo di imprese agricole famigliari diretto coltivatrici: con il 18% circa delle unità aziendali, esse gestiscono oltre il 57% della SAU, producendo più del 62% dei redditi del settore, con gli indicatori relativi al periodo intercensuario manifestano un complessivo consolidamento strutturale. Più in generale l'area dell'agricoltura professionale (19% delle aziende) produce circa l'80% dei redditi. Ad essa si affianca un'importante area rappresentata da una miriade di piccole aziende contrassegnate da una dimensione economica residuale e probabilmente gestite secondo finalità non riconducibili all'impresa. Nell'anno censuario esse coltivavano il 20% della SAU, svolgendo un ruolo importante nell'ottica di uno sviluppo multifunzionale del settore.

La stratificazione proposta è stata sottoposta ad una prima verifica della sua capacità di discriminare gruppi con comportamenti economici significativamente differenziati, sviluppando, a partire dai dati elementari del censimento, una serie di indicatori relativi all'orientamento nella gestione (disattivazione, integrazione con i mercati dei prodotti, orientamento alla qualità delle produzioni) ed alla natura delle risorse umane presenti in azienda. Un'ulteriore verifica è stata effettuata misurando, attraverso un indicatore complesso appositamente costruito, i livelli di imprenditorialità espressi dalle caratteristiche aziendali.

Le elaborazioni presentate costituiscono una conferma sufficiente del raggiungimento degli obiettivi prefissati. La stratificazione ha consentito di delineare un primo quadro generale delle agricoltura toscana individuandone le principali "aree" e le loro caratteristiche fondamentali; essa appare, tra l'altro, sufficientemente flessibile per essere adattata all'analisi dei diversi aspetti del settore.

Un aspetto del lavoro che ci preme richiamare in conclusione è invece di natura più strettamente metodologica e riguarda la natura intrinsecamente "istituzionale" della classificazione proposta. L'universo delle aziende è stato stratificato in base alla natura dell'istituzione che ne governa l'attività produttiva, tenuta concettualmente distinta dalle caratteristiche "oggettive" delle singole unità di produzione, che delle scelte economiche della prima sono espressione. Questo tipo di approccio ci sembra consenta, tra l'altro, di gettare una più chiara luce sull'estrema varietà di soggetti oggi a diverso titolo coinvolti nella produzione agricola ed apre un interessante campo di indagine relativo alle diverse finalità che essi intendono perseguire: la valutazione dell'"imprenditorialità" che qui è stata proposta costituisce un primo esempio di questo tipo di sviluppo. Il riconoscimento esplicito del fatto che l'esercizio dell'agricoltura, legato ad una molteplicità di figure socio-economiche, si inserisce in strategie economico-patrimoniali di natura radicalmente diversa sembra essere una premessa irrinunciabile alla formulazione delle politiche settoriali per i prossimi anni. Il lavoro presentato in questo capitolo ci sembra possa costituire un contributo conoscitivo importante in questa direzione.

3.

L'AGRICOLTURA TOSCANA E IL MERCATO

3.1

Il mercato nel censimento dell'agricoltura

Le trasformazioni del sistema agro-industriale toscano

Il sistema agro-industriale è stato interessato nel corso degli anni '90 da una accelerazione delle trasformazioni che già si erano attivate nel corso degli anni '80³¹.

Il ruolo della moderna distribuzione nello strutturare le fasi a monte del sistema si è fatto molto più incisivo ed altrettanto intensi sono i processi di ristrutturazione nell'ambito dell'industria alimentare, dove i percorsi di sviluppo delle imprese tendono ad essere sempre più differenziati, e che ha visto un rafforzamento dei processi di concentrazione delle attività e di internazionalizzazione tanto dei processi produttivi che degli approvvigionamenti e dei mercati di collocamento dei prodotti. Tali tendenze si sono manifestate in un contesto di crescente globalizzazione, cioè di aumento del numero e dell'intensità delle relazioni che ciascun elemento del sistema agro-industriale (le imprese, i sistemi produttivi locali variamente configurati, le filiere) intesse con altri elementi, e in particolare con quelli spazialmente collocati a grande distanza.

La moderna distribuzione è andata assumendo un ruolo dominante nella vendita al dettaglio dei prodotti alimentari, ed è divenuta per certi versi il perno dei processi di ristrutturazione delle filiere agro-alimentari. La sempre più vivace concorrenza all'interno del settore distributivo - sia inter-tipo che tra le diverse formule distributive - ha accentuato la concorrenza verticale all'interno delle filiere.

Parimenti importanti si sono rivelate le trasformazioni dei settori fornitori di fattori produttivi all'agricoltura, dal sistema creditizio all'industria agromeccanica, dalle industrie agrochimiche al sistema della ricerca e dell'assistenza alla gestione.

Questo complesso insieme di trasformazioni ha profondamente condizionato anche le relazioni tra aziende agricole e settori a monte e a valle, alterando in profondità i fattori di competitività delle imprese e dei territori e rendendo le dinamiche evolutive sempre più indipendenti dalle possibilità di regolazione locali e, soprattutto, aziendali. La intensificazione dei rapporti verticali nell'ambito dei canali "moderni" si è rivelata in larga parte dipendente dalla capacità di concentrazione e di servizi da parte delle imprese della fase agricola, ma per altre tipologie di produzioni un ruolo determinante ha assunto anche la capacità di differenziare le produzioni e di comunicare la qualità del prodotto al consumatore finale.

Allo stesso tempo però l'evoluzione dei consumi che si è consolidata nel corso degli anni '90 ha contribuito a creare nuove opportunità per le imprese, agricole ma anche della trasformazione alimentare, di riappropriazione della leva della commercializzazione del prodotto in una logica di incremento del valore aggiunto, fortemente orientata al consumatore finale. La rivalizzazione dei canali diretti tra produzione e consumo, non più basati (solo) sulla prossimità territoriale tra produzione e consumo ma (sempre più) sulla condivisione di valori e sulla ricerca di qualità specifiche legate ai territori, è divenuta una strategia di

³¹ Per una analisi dell'evoluzione del sistema agroindustriale toscano e delle sue varie componenti si vedano Pacciani, Marescotti e Belletti (1996) e Pacciani, Belletti, Marescotti e Scaramuzzi (1998) e i saggi ivi pubblicati, oltre ai rapporti annuali sull'agricoltura e sullo sviluppo rurale della Toscana pubblicati dalla Regione Toscana-Irpet-Arsia.

tutto rispetto per le imprese agricole della Toscana, unitamente alla ricerca di opportunità di diversificazione e di terziarizzazione delle proprie attività, testimoniata dal fortissimo sviluppo fatto registrare dalle attività agrituristiche.

Un altro fondamentale fattore di mutamento è rappresentato dall'evoluzione della Politica Agricola Comunitaria e in particolare, ai fini degli aspetti qui trattati, dalle caratteristiche assunte dalle Organizzazioni Comuni di Mercato (OCM) che nel corso degli anni '90 hanno conosciuto l'avvio di importanti modifiche - in particolare la riforma MacSharry del 1992 - che hanno alterato in maniera profonda gli schemi di convenienza delle imprese agricole e dunque le loro modalità di rapportarsi al mercato a livello sia degli aspetti qualitativi che di quelli commerciali. È comunque vero che nel corso degli anni '90 le OCM sono rimaste in larga parte altamente specifiche relativamente a gruppi omogenei di colture e di produzioni animali, mentre è solo col nuovo millennio che si è assunto un orientamento più deciso al disaccoppiamento totale; gli aiuti e le integrazioni erogate dall'Unione Europea alle aziende agricole non verranno più concessi sulla base della tipologia di produzioni realizzate ma in maniera (quasi) totalmente svincolati da essa.

Le relazioni azienda-mercato attraverso i dati del Censimento

La rilevazione censuaria non rappresenta lo strumento elettivo per l'analisi degli aspetti di relazione tra imprese e mercato, e ciò risulta ancora più evidente in periodi di così grandi trasformazioni come quelli attuali. Il Censimento infatti concerne le Unità di produzione e non le Imprese, ed è volto a fornire una caratterizzazione strutturale del comparto agricolo. La relazione con il mercato è invece tipicamente un aspetto legato alla strategia di impresa.

L'analisi delle relazioni tra aziende agricole, filiere e mercato sulla base dei dati del Censimento richiede dunque un preliminare inquadramento concettuale circa le relazioni tra struttura e strategia a livello di unità di produzione (vedi figura).

Le caratteristiche e tipologie aziendali (elementi strutturali), unitamente alle caratteristiche del sistema produttivo locale in cui l'azienda è inserita e che rende accessibili o meno alcune soluzioni tecnico-organizzative (si pensi ad esempio alla terziarizzazione di alcune attività), condizionano le decisioni circa gli ordinamenti produttivi aziendali così come la tipologia di orientamento al mercato dell'impresa. In parte è però vero anche il contrario: una azienda orientata verso una certa coltura, soprattutto se "costretta" ad essa da condizioni esogene, tenderà se possibile ad adeguare la propria struttura rendendola sempre più funzionale alle esigenze produttive specifiche. Struttura e strategia sono quindi aspetti tra loro strettamente collegati: la struttura aziendale orienta le strategie praticabili (ad esempio disponibilità di manodopera aziendale e di capitale fondiario), mentre una volta intrapreso un determinato orientamento strategico l'imprenditore cercherà di adattare ad esso le caratteristiche strutturali dell'azienda.

In questo processo è evidente che il contesto (sistema socio-economico locale) in cui l'impresa è collocata può aprire opportunità che altrimenti l'impresa non potrebbe, da sola, raggiungere (in particolare garantendo l'accesso a risorse e fattori produttivi).

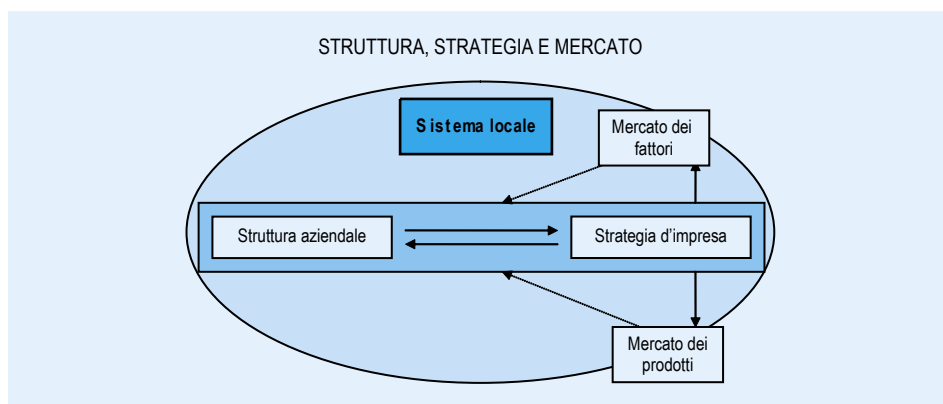
L'orientamento dell'azienda ai mercati dei prodotti e dei fattori è uno degli aspetti principali in cui si manifesta la strategia di impresa.

L'orientamento al mercato delle imprese agricole attraverso i dati del Censimento può essere osservato nei riflessi che le strategie hanno sulle strutture aziendali, ma anche per il tramite di alcuni specifici quesiti relativi non solo alle modalità di vendita, ma anche ad altri aspetti di tipo tecnico-produttivo ma suscettibili di segnalare la presenza di un particolare orientamento al mercato.

Si tratta ovviamente di informazioni che prescindono dai risultati operativi che le strategie stanno conseguendo, e che in special modo nel caso di presenza di strutture aziendali possono derivare da scelte effettuate in passato ma non più attuali alla data della rilevazione censuaria.

Le considerazioni appena fatte si riferiscono ovviamente all'azienda considerata nel

suo complesso. Lo scendere a livello di singole produzioni presenti all'interno dell'unità di rilevazione, e dunque a una logica di filiera di produzione, comporta ulteriori problemi metodologici, in quanto la strategia di impresa si costruisce unitariamente e in essa le scelte relative ad una singola produzione spesso non hanno una loro autonomia ma trovano giustificazione in aspetti di complementarietà tecniche e/o economiche con altre produzioni praticate in azienda. In sostanza dunque la despecializzazione dell'ordinamento produttivo non consente di collegare direttamente il singolo prodotto alla strategia di impresa, ma devono essere attentamente esplorate le condizioni che legittimano questa operazione di separazione. Tali aspetti verranno affrontati nel capitolo successivo.



Le relazioni azienda-mercato in alcuni precedenti studi

In passato alcuni studi basati sulla elaborazione dei dati censuari hanno cercato di mettere in luce i caratteri salienti dei rapporti tra agricoltura e mercato, anche se per lungo tempo l'attenzione degli studiosi si è concentrata in prevalenza dapprima sui rapporti tra proprietà e impresa, in un periodo in cui dominava l'interesse del legislatore sullo studio dei rapporti sociali nelle campagne - è il cosiddetto periodo Serpieriiano richiamato da Fabiani e Scarano (1995) - e, in un secondo momento, tra impresa e lavoro, allorché si andavano diffondendo le prime articolazioni e differenziazioni interne alla categoria della conduzione diretta, ovvero con il graduale inserimento della famiglia agricola sul mercato del lavoro (part-time, pluriattività, contoterzismo attivo e passivo).

Soltanto con gli anni '70, anni dell'*emergente sistema agro-industriale* (Galizzi, 1975) l'attenzione si sposta anche sul mercato, soprattutto al fine di cogliere il manifestarsi degli effetti dell'inserimento dell'azienda agricola nel sistema agro-industriale, con i connessi fenomeni di disattivazione e destrutturazione aziendale, integrazione verticale e uso dei contratti di coltivazione, e con un'attenzione alle forme di organizzazione economica dei produttori agricoli interpretate, in quegli anni, come modo per ostacolare la perdita di potere contrattuale dell'agricoltura derivante dal doversi interfacciare con settori in cui la concentrazione delle attività nelle mani di poche imprese andava facendosi sempre più manifesta.

Tuttavia queste preoccupazioni non si sono tradotte negli anni successivi in analisi specifiche dei dati censuari - pur non mancando analisi descrittive di taglio generale (Fabiani e Scarano, 1995; Fanfani, 1986) - e questo neppure in anni più recenti, quando è aumentata la accessibilità di strumentazioni hardware e software per il trattamento dei dati, e migliorata la qualità e quantità dei dati statistici messi a disposizione dai censimenti.

Così anche in tempi più recenti, pur essendo state effettuate numerose classificazioni tipologiche delle aziende agricole a partire dai singoli dati del Censimento relativi ad aspetti "di mercato", queste non sono state finalizzate ad esplorare le relazioni che l'azienda

instaura con il mercato dei fattori e dei prodotti. In altri termini, molto più spesso il “mercato” - e spesso solo nella sua versione sì/no, ovvero in base alla risposta alla domanda “l’azienda ha venduto o meno prodotti” - è stato incorporato solo come una tra le tante variabili descrittive nell’ambito di batterie di indicatori volte a identificare corpi omogenei di tipologie aziendali attraverso l’impiego di tecniche di analisi dei dati, o talvolta è emerso come output dalle operazioni di raggruppamento stesse, come variabile capace di spiegare la diversa articolazione dei gruppi (Di Sandro, 1997; Marinelli, Sabbatini e Turri, 1998), ma non sono mai stati esplorati esplicitamente i rapporti azienda-mercato in congiunzione con altre variabili strutturali o tipologiche delle aziende agricole. Anche la struttura “ad albero” utilizzata nella classificazione istituzionale impiegata nel presente lavoro fa riferimento ad una variabile rilevante rispetto alle relazioni tra azienda e mercato: in particolare essa utilizza un indicatore di presenza sul mercato dei prodotti, rappresentato dalla vendita dei prodotti aziendali per più o meno di 4 milioni di lire (Pagni, Rocchi e Stefani, 2003).

Insomma, il mercato non è stato analizzato in profondità e in “isolamento” dalle altre variabili, complice indubbiamente anche l’insufficiente quantità e qualità delle informazioni derivanti dalla rilevazione censuaria, soprattutto fino al IV Censimento ISTAT dell’agricoltura italiana del 1990 ma, per molti aspetti, come vedremo più in dettaglio in seguito, fino ad oggi dove, come ricordato da Adinolfi, Russo e Sabbatini (2003) in un lavoro condotto sui dati del Censimento 2000, nelle stratificazioni aziendali utilizzate nelle analisi tipologiche di tipo tradizionale le variabili relative alle modalità di rapporto dell’azienda con il mercato risultano sacrificate rispetto alla struttura produttiva e in particolare in una visione dualistica contadina/capitalistica. Proprio questi autori tuttavia ampliano lo spettro delle variabili utilizzate per qualificare il grado di inserimento dell’azienda agricola nel mercato, comprendendo variabili quali la “vendita della produzione”, la vendita tramite le diverse modalità individuate nel questionario censuario (contratti, diretta, canali associativi, ecc.), l’appartenenza ad organizzazioni associative, la presenza di attività connesse, la presenza di attività di trasformazione in azienda, la presenza di produzioni di qualità, la coltivazione in serra, il grado di specializzazione colturale.

Il mercato nel questionario di Censimento

Il presente capitolo si pone l’obiettivo di analizzare alcuni aspetti relativi alle relazioni delle aziende agricole con il mercato. Parlare di aziende e mercato nel contesto dell’analisi dei dati del Censimento presuppone l’analisi di un vasto insieme di aspetti relazionabili alle scelte di marketing intese in senso lato, i quali possono essere ricondotti alle seguenti categorie:

- analisi della modalità delle relazioni commerciali che le imprese agricole intrattengono con i mercati a valle (in particolare quesito 3 e quesito 65);
- analisi delle scelte relative alla qualità dei processi produttivi utilizzati e dei prodotti realizzati da parte delle imprese (quesito 57);
- analisi della modalità delle relazioni commerciali che le imprese agricole intrattengono con i mercati a monte, per quanto concerne nello specifico il ricorso al credito (quesito 6) (lavoro e capitale fondiario sono trattati in altre parti del lavoro);
- analisi del ricorso delle aziende agricole alle forme di organizzazione economica dei produttori (quesito 5, ma anche quesiti 51-62-65);
- analisi di particolari aspetti “interni” all’impresa, ad esempio per quanto concerne la dotazione di particolari impianti o attrezzature funzionali all’attivazione di specifiche strategie integrazione, di differenziazione e di valorizzazione delle produzioni agricole aziendali (quesiti 29-30-32);
- analisi delle strategie di diversificazione aziendale, in particolare agriturismo (quesito 27) e introduzione di altre attività non strettamente agricole.

Questi argomenti verranno sviluppati in questo capitolo con riferimento alle imprese nel loro complesso al fine di evidenziare in modo trasversale i fenomeni ricordati.

In particolare si procederà quindi dall’analisi del posizionamento dei prodotti sul mercato

in termini di qualità e dunque di utilizzo di strategie di differenziazione di prodotto, per passare poi agli aspetti relativi alle scelte relative alla commercializzazione della produzione.

Il passo successivo consiste nell'analizzare l'adesione e l'effettivo ricorso delle imprese alle forme di organizzazione economica della produzione, sia per gli aspetti di immissione sul mercato dei prodotti che più in generale per il coordinamento degli scambi all'interno delle filiere.

La relazione delle imprese con il mercato implica non soltanto scelte di tipo commerciale ma più in generale decisioni che riguardano l'articolazione del processo produttivo, l'attivazione o meno di certe fasi del processo, l'attivazione di nuove attività meno "tradizionali" nell'ambito dell'impresa. Alcuni quesiti del Censimento consentono di trarre spunti e indicazioni anche relativamente a questi aspetti delle strategie delle imprese agricole.

Nel capitolo successivo tali tematiche verranno sviluppate in una chiave di filiera con riferimento ad alcune specifiche produzioni aziendali di particolare importanza per l'agricoltura regionale.

3.2

Le produzioni di qualità

Il quesito 57 della scheda del Censimento 2000 rileva l'esistenza di forme di produzione integrata, biologica e sottoposta a disciplinare. La corretta comprensione dei risultati richiede però alcune precisazioni, in particolare per quanto concerne le produzioni sottoposte a disciplinare le quali riguardano le produzioni basate sull'adesione volontaria dell'imprenditore a una associazione che gestisce un marchio o un insieme di standard minimi di qualità al fine di valorizzare la propria produzione sotto l'aspetto qualitativo e commerciale; le istruzioni precisano che il riferimento deve essere fatto alle solo produzioni sottoposte a *disciplinare pubblico*, tipicamente dunque si tratta di indicazioni geografiche sia nel campo dei vini (DOC, DOCG, IGT) che nel campo delle altre produzioni agroalimentari (DOP, IGP).

Ai sensi delle istruzioni di rilevazione, la produzione di qualità riguarda l'*impiego* dei metodi di produzione specificati, ma non l'effettivo *utilizzo* degli stessi nella fase di commercializzazione delle produzioni; tale aspetto assume rilievo ad esempio per i metodi della lotta integrata e biologico, che alcuni produttori utilizzano per accedere ai benefici previsti dalle misure agroambientali senza per questo utilizzarli per commercializzare le produzioni in tal modo realizzate.

Tale fattispecie è ugualmente presente nelle produzioni sottoposte a disciplinare, ove l'adesione da parte delle imprese non è dettata dalla presenza di contributi pubblici. Le imprese specie per le produzioni poliennali possono però registrare i propri impianti produttivi al Disciplinare, sostenendo per questo costi fissi di norma abbastanza limitati, per poi valutare di anno in anno l'effettiva convenienza all'impiego commerciale della denominazione, la quale comporta invece di norma il sostenimento di costi variabili più significativi.

La rilevazione censuaria delle "Produzioni di qualità" viene operata distintamente per le produzioni vegetali (per le quali viene rilevata la superficie destinata ad alcune produzioni: cereali, ortive, piante industriali, altri seminativi, vite³², olivo, agrumi, fruttiferi, altre legnose e altre coltivazioni) e per quelle animali (per le quali si rileva il numero di capi, distintamente per bovini, bufalini, ovini, caprini, suini, avicoli, altri). L'analisi relativa alle singole produzioni verrà effettuata nel capitolo dedicato alle filiere, mentre qui si procederà ad una analisi generale del fenomeno.

In questo paragrafo una azienda verrà definita come "orientata alla qualità" quando

³² Le superfici a vino DOC-DOCG sono rilevate in maniera specifica anche nel quesito 25 della Scheda di Censimento, ove tali superfici devono essere indicate per anno di impianto. Su questo aspetto si rimanda al capitolo sulla filiera Vino.

presenta una superficie “non nulla” interessata da una delle forme, e/o un numero di capi “non nullo”. Essa sarà definita inoltre “orientata” verso una delle tre forme di produzione di qualità quando la superficie o il numero di capi da questa interessata sia “non nullo”.

Le aziende che hanno introdotto nella propria azienda una qualche forma di “produzione di qualità” secondo quanto sopra definito sono 13.666, vale a dire il 9,8% del totale delle aziende toscane.

Il fenomeno interessa in larga prevalenza le produzioni vegetali (13.371 aziende) mentre sono soltanto 855 le aziende interessate per le produzioni animali; in numero molto ristretto sono interessate entrambe le tipologie.

La SAU complessivamente interessata da “produzioni di qualità” vegetali è superiore a 234 mila ettari (al lordo delle duplicazioni di superficie dovute alla utilizzazione contemporanea su una stessa superficie di diverse forme di produzione di qualità, ad es. oliveto sottoposto a disciplinare e condotto con il metodo biologico), i quali rappresentano il 27,3% della SAU regionale, a testimoniare il potenziale molto interessante ormai rappresentato da queste produzioni. I capi interessati sono invece oltre 255 mila, con una netta prevalenza in termini numerici degli avicoli e degli ovini.

AZIENDE CHE REALIZZANO PRODUZIONI DI QUALITÀ E RELATIVE SUPERFICI (NUMERO DI CAPI), PER TIPOLOGIA DI PRODUZIONE REALIZZATA

PRODUZIONE VEGETALI	AZIENDE	HA	HA IN MEDIA
Biologico	2.295	24.234	10,6
Lotta integrata	7.368	127.573	17,3
A disciplinare	7.632	82.298	10,8
Almeno una delle forme	13.371	234.105	17,5
PRODUZIONE ANIMALI	AZIENDE	CAPI	CAPI IN MEDIA
Biologico	491	59.557	121
A disciplinare	408	196.176	480
Almeno una delle forme	855	255.733	299
PRODUZIONE VEGETALI O ANIMALI	AZIENDE		
Una qualsiasi delle forme	13.666	-	-

Le caratteristiche delle aziende con produzioni vegetali “di qualità” sono state approfondite per quanto riguarda:

- gli aspetti territoriali (distribuzione per provincia);
- gli aspetti dimensionali (classe di Reddito lordo standard e classe di valore dei prodotti venduti);
- le caratteristiche tipologiche delle imprese (con riferimento alla classificazione “istituzionale” proposta nei capitoli precedenti).

La distribuzione per provincia evidenzia il rilievo assunto dalla provincia di Grosseto, la quale totalizza il 31,8% delle aziende con produzioni “di qualità” della Toscana, e oltre il 50% della superficie regionale a lotta integrata e sottoposta a disciplinare nonché il 25% circa di quella biologica. A Grosseto le produzioni di qualità assumono anche un peso sull’agricoltura provinciale particolarmente significativo, interessando ben il 23,6% delle aziende presenti.

Seguono Siena e Firenze sia per l’importanza sul totale regionale che per il peso sulle rispettive agricolture provinciali.

La distribuzione per dimensione economica e per classe di prodotti venduti delle aziende interessate da produzioni “di qualità” evidenzia un effetto dimensione abbastanza

significativo nelle fasce di RLS minori, effetto che tende a ridursi fortemente nelle fasce più elevate dove si riscontra una tendenza alla crescita più ridotta o addirittura una lieve riduzione dell'importanza della superficie "di qualità" sul totale della relativa classe.

PRODUZIONI DI QUALITÀ VEGETALI: AZIENDE E SUPERFICI PER PROVINCIA

Provincia	Produzione Integrata			Produzione biologica			Sottoposta a disciplinare			Somma	Az. QUAL
	Aziende	Sup.	% su SAU	Aziende	Sup.	% su SAU	Aziende	Sup.e	% su SAU	Az. (*)	% Su tot
Massa C.	14	63	0,3	162	178	0,9	5	7	0,0	180	1,9
Lucca	63	209	0,7	351	606	2,1	75	341	1,2	477	2,8
Pistoia	252	481	1,9	127	377	1,5	82	257	1,0	420	2,6
Firenze	773	10.052	8,1	450	5.608	4,5	1.619	10.852	8,8	2.513	14,7
Livorno	87	1.404	3,8	90	582	1,6	167	1.572	4,2	329	5,4
Pisa	551	15.391	14,1	161	3.206	2,9	202	2.998	2,8	863	5,4
Arezzo	1.409	12.460	11,2	259	2.728	2,4	1.310	7.154	6,4	2.148	9,4
Siena	661	21.803	11,8	281	4.934	2,7	1.523	16.175	8,8	2.122	14,3
Grosseto	3.522	65.456	31,7	395	5.888	2,9	2.628	42.591	20,6	4.249	23,6
Prato	36	253	2,5	19	127	1,3	21	352	3,5	70	2,9
TOTALE	7.368	127.573	14,9	2.295	24.234	2,8	7.632	82.298	9,6	13.371	9,6

(*) Aziende che utilizzano almeno una delle tre forme di "produzione di qualità" rilevate.

PRODUZIONI DI QUALITÀ VEGETALI: AZIENDE E SUPERFICI PER CLASSE DI REDDITO LORDO STANDARD

Classe in euro	Produzione Integrata			Produzione biologica			Sottoposta a disciplinare			Somma	Az. QUAL
	Aziende	Sup.	% su SAU	Aziende	Sup.	% su SAU	Aziende	Sup.	% su SAU	Az. (*)	su tot
0-4800	1.455	2.069	1,7	888	733	0,6	1.263	1.380	1,1	3.109	3,0
4800-7200	638	2.272	5,5	229	575	1,4	735	1.559	3,8	1.276	15,4
7200-9600	589	3.282	9,7	175	707	2,1	692	2.310	6,8	1.130	22,4
9600-19200	1.711	15.973	15,3	387	2.291	2,2	1.818	10.268	9,9	2.893	30,3
19200-48000	1.792	32.960	18,7	346	4.940	2,8	1.809	20.989	11,9	2.892	36,8
48000-120000	828	32.230	19,1	194	5.726	3,4	867	19.590	11,6	1.401	37,1
> di 120000	355	38.787	18,5	76	9.261	4,4	448	26.204	12,5	670	43,8
TOTALE	7.368	127.573	14,9	2.295	24.233	2,8	7.632	82.298	9,6	13.371	9,6

(*) Aziende che utilizzano almeno una delle tre forme di "produzione di qualità" rilevate.

Con riferimento alla classificazione tipologica istituzionale, le aziende di autoconsumo non fanno alcun uso di produzioni di qualità.

Pur escludendo le aziende di autoconsumo dall'analisi, in termini assoluti le produzioni di qualità sono praticate da un maggior numero di imprese classificate come professionali piuttosto che di imprese non professionali: con riferimento alle produzioni di qualità nel complesso, queste sono praticate dal 33,0% delle aziende professionali contro il 6,0% delle aziende non professionali. Il differenziale è particolarmente elevato per la lotta integrata e per l'adesione a disciplinari, mentre il metodo di produzione biologico risulta diffuso in maniera più equilibrata.

Focalizzando l'attenzione sulle aziende classificate come familiari e professionali, si rileva una diffusione relativa della produzione di qualità leggermente più ridotta per le imprese a tempo parziale e pluriattive che non per quelle a tempo pieno ed esclusive.

PRODUZIONE DI QUALITÀ VEGETALI: AZIENDE E SUPERFICI PER CLASSE DI VALORE DI PRODOTTI VENDUTI

Classe (euro)	Produzione Integrata			Produzione biologica			Sottoposta a disciplinare			Somma	Az. QUAL
	Aziende	Sup.	% su SAU	Aziende	Sup.	% su SAU	Aziende	Sup.	% su SAU	Az. (*)	su tot
0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0,0
1-2066	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0,0
2066-5165	3.247	22.131	10,9	1.334	4.121	2,0	2.824	13.334	6,5	5.946	11,9
5165-12911	1.859	23.279	13,3	462	3.581	2,0	1.977	14.072	8,0	3.250	9,6
12911-25823	1.048	20.275	17,6	217	3.510	3,1	1.129	11.177	9,7	1.781	16,5
25823-51646	562	21.187	20,9	141	3.695	3,7	736	13.469	13,3	1.069	41,4
> 51646	652	40.701	17,4	141	9.328	4,0	966	30.245	12,9	1.325	43,9
TOTALE	7.368	127.573	14,9	2.295	24.234	2,8	7.632	82.298	9,6	13.371	9,6

(*) Aziende che utilizzano almeno una delle tre forme di "produzione di qualità" rilevate.

PRODUZIONI DI QUALITÀ VEGETALI PER TIPOLOGIA AZIENDALE (ESCLUSE AZIENDE DI AUTOCONSUMO):
NUMERO DI AZIENDE E LORO INCIDENZE SUL TOTALE DELLA CATEGORIA

	Nel complesso		A disciplinare		Biologico		Lotta integrata	
	Az. qual.	In % su classe	Az. qual.	In % su classe	Az. qual.	In % su classe	Az. qual.	In % su classe
Non professionali	4.385	6,0	1.998	2,7	1.117	1,5	2.093	2,9
Professionali	8.986	33,0	5.634	20,7	1.178	4,3	5.275	19,4
TOTALE	13.371	13,3	7.632	7,6	2.295	2,3	7.368	7,4
Tempo parziale	3.102	29,1	1.859	17,4	341	3,2	1.912	17,9
Tempo pieno	5.320	35,0	3.368	22,2	759	5,0	3.130	20,6
TOTALE	8.422	32,6	5.227	20,2	1.100	4,3	5.042	19,5
Pluriattive	4.631	31,5	2.777	18,9	617	4,2	2.851	19,4
Esclusive	3.791	34,0	2.450	22,0	483	4,3	2.191	19,7
TOTALE	8.422	32,6	5.227	20,2	1.100	4,3	5.042	19,5

NOTA: Le tipologie si riferiscono alla classificazione introdotta nei capitoli precedenti.

INCIDENZA DELLA SUPERFICIE DI QUALITÀ SULLA SAU DELLE AZIENDE DI QUALITÀ PER CLASSE DI VALORE DEI PRODOTTI VENDUTI

Classe (euro)	Produzione Integrata			Produzione biologica			Sottoposta a disciplinare		
	Sup.	SAU tot.	Incid. %	Sup.	SAU tot.	Incid. %	Sup.	SAU tot.	Incid. %
0	0	0	-	0	0	-	0	0	-
0-2066	0	0	-	0	0	-	0	0	-
2066-5165	22.131	32.386	68,3	4.121	8.921	46,2	13.334	25.178	53,0
5165-12911	23.279	32.746	71,1	3.581	6.651	53,8	14.072	26.224	53,7
12911-25823	20.275	30.618	66,2	3.510	7.100	49,4	11.177	23.393	47,8
25823-51646	21.187	31.320	67,6	3.695	7.241	51,0	13.469	26.347	51,1
> 51646	40.701	63.955	63,6	9.328	17.611	53,0	30.245	79.786	37,9
TOTALE	127.573	191.024	66,8	24.234	47.524	51,0	82.298	180.927	45,5

La superficie destinata a produzione di qualità rappresenta comunque una quota variabile della superficie aziendale. In particolare la produzione integrata interessa circa i due terzi della SAU totale delle aziende che la praticano, mentre la produzione biologica supera di poco il 51% e quella sottoposta a disciplinare il 45% circa. Tali percentuali non risentono in maniera significativa della dimensione aziendale in termini di prodotti venduti,

salvo che per le produzioni sottoposte a disciplinare ove la rilevanza per le imprese della relativa superficie tende a ridursi nelle fasce più elevate di valore dei prodotti venduti, ciò anche a causa della disponibilità di disciplinari soltanto per talune categorie di prodotti (principalmente vino e, più recentemente, olio).

PRODUZIONI DI QUALITÀ VEGETALI: AZIENDE E SUPERFICI PER TIPOLOGIA AZIENDALE

						Produzione Integrata			Produzione biologica			
						Aziende	Superficie	% su SAU	Aziende	Superficie	% su SAU	
F	M	A				0	0	0,0	0	0	0,0	
		NP				2.078	4.315	3,2	1.109	1.298	1,0	
		D	F-T	E	1.974	47.600	19,3	482	7.292	2,9		
			F-T	P	1.066	19.217	19,9	263	3.597	3,7		
			P-T	E	750	12.285	18,6	106	1.235	1,9		
			P-T	P	996	12.583	16,7	189	1.751	2,3		
		C	P-T	E	69	3.813	16,1	18	1.052	4,4		
			F-T	E	58	4.448	22,6	11	737	3,7		
			P-T	P	97	5.145	23,2	28	1.127	5,1		
			F-T	P	32	1.536	20,3	3	375	5,0		
	I	M	P				233	16.605	12,7	78	5.759	4,4
			NP				15	26	0,5	8	10	0,2
TOTALE						7.368	127.573	14,9	2.295	24.234	2,8	

						Sottoposta a disciplinare			Somma Aziende (*)	Az.QUAL % Su tot	
						Aziende	Superficie	% su SAU			
F	M	A				0	0	0,0	0	0,0	
		NP				1.979	2.913	2,2	4.346	6,0	
		D	F-T	E	2.008	30.172	12,2	3.265	33,3		
			F-T	P	1.240	12.041	12,5	1.890	37,4		
			P-T	E	573	4.902	7,4	1.093	25,8		
			P-T	P	1.025	7.202	9,5	1.645	29,8		
		C	P-T	E	113	3.084	13,0	157	36,1		
			F-T	E	83	3.361	17,1	116	54,5		
			P-T	P	148	2.964	13,4	207	43,0		
			F-T	P	37	1.168	15,4	49	53,3		
	I	M	P				407	14.466	11,1	564	41,0
			NP				19	26	0,5	39	4,4
TOTALE						7.632	82.298	9,6	13.371	9,6	

(*) Aziende che utilizzano almeno una delle tre forme di "produzione di qualità" rilevate.

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P plurivariate; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

3.3

La commercializzazione

Il ricorso alla vendita

Gli aspetti relativi alla commercializzazione dei prodotti aziendali vengono trattati in diverse parti del questionario del Censimento.

La domanda preliminare (quesito 3) concerne il fatto se l'azienda provveda alla vendita dei propri prodotti, e prevede l'indicazione della classe di valore dei prodotti venduti (con riferimento all'annata agraria 1999-2000).

In Toscana le aziende che vendono in tutto o in parte le proprie produzioni sono oltre 100 mila, vale a dire più del 70% delle aziende totali censite. Le aziende che non vendono detengono però appena il 3% della superficie agricola utilizzata e del reddito lordo standard regionale.

AZIENDE PER VENDITA DEI PRODOTTI E RELATIVE SUPERFICI

	Vendono in parte (a)	Vendono tutti (b)	Nel complesso (a+b)	Non vendono	TOTALE AZIENDE
VALORI ASSOLUTI					
Numero Aziende	88.807	11.956	100.763	39.109	139.872
SAU delle aziende	559.383	270.341	829.724	27.974	857.699
Az. Con prodotti bio	1.997	298	2.295	0	2.295
Az. Con Lotta Integrata	5.984	1.384	7.368	0	7.368
Az. Con Produz. a disciplinare	5.850	1.782	7.632	0	7.632
INCIDENZE SUI TOTALI AZIENDE					
Numero Aziende	63,5%	8,5%	72,0%	28,0%	100,0%
SAU delle aziende	65,2%	31,5%	96,7%	3,3%	100,0%
Az. Con prodotti bio	87,0%	13,0%	100,0%	0,0%	100,0%
Az. Con Lotta Integrata	81,2%	18,8%	100,0%	0,0%	100,0%
Az. Con Produz. a disciplinare	76,7%	23,3%	100,0%	0,0%	100,0%

AZIENDE PER VENDITA DEI PRODOTTI, PER PROVINCIA

	% Vendono in parte (a)	% Vendono tutti (b)	% Nel complesso (a+b)	% Non vendono	TOTALE AZIENDE IN %	AZIENDE VAL.ASS.
Massa	79,3	1,0	80,3	19,7	100,0	9.640
Lucca	66,5	7,3	73,9	26,1	100,0	16.754
Pistoia	51,5	6,5	58,0	42,0	100,0	16.266
Firenze	65,0	10,6	75,5	24,5	100,0	17.045
Livorno	62,0	14,4	76,4	23,6	100,0	6.052
Pisa	62,1	7,3	69,4	30,6	100,0	15.946
Arezzo	67,1	6,1	73,1	26,9	100,0	22.890
Siena	56,1	13,6	69,7	30,3	100,0	14.858
Grosseto	64,8	12,1	76,9	23,1	100,0	18.015
Prato	64,2	6,8	71,0	29,0	100,0	2.406
TOSCANA	63,5	8,5	72,0	28,0	100,0	139.872

Tutte le aziende che realizzano una delle forme di produzione di qualità (biologico, lotta integrata, adesione a disciplinari) vendono in tutto o in parte i propri prodotti.

La situazione risulta molto differenziata per le varie province: le aziende che non vendono risultano particolarmente elevate a Pistoia (42% del totale delle aziende provinciali), mentre l'agricoltura più orientata alla vendita (sia pure parziale) è quella della provincia di Massa, seguita a una certa distanza dalle province di Grosseto e Livorno. Tali differenze derivano evidentemente dalle caratteristiche delle agricolture locali (tanto strutturali che produttive) ma anche dalle caratteristiche generali del territorio in cui le aziende agricole si trovano ad operare.

La modalità di commercializzazione dei prodotti aziendali nel complesso

La domanda centrale concerne la modalità di commercializzazione dei prodotti aziendali (quesito n.65), la quale viene rilevata separatamente per singole produzioni distinte nell'ambito delle produzioni vegetali (18 tipologie di prodotti), degli allevamenti (10 tipologie di prodotti) e della trasformazione (sia di prodotti delle coltivazioni che degli allevamenti, in totale 5 tipologie di prodotti)³³.

³³ Vengono inoltre rilevate le produzioni forestali, distinguendo tra legna e altri prodotti.

Per ciascun prodotto vengono fornite le seguenti possibilità di risposta, così descritte dalle istruzioni di compilazione:

- vendita diretta al consumatore, che comprende le forme di vendita diretta dei prodotti aziendali disciplinate dalla L.59/1963 e successive modificazioni;
- vendita con vincoli contrattuali ad imprese industriali oppure ad imprese commerciali, le quali comprendono i contratti di coltivazione e vendita che hanno come proprio riferimento gli articoli 1321 e seguenti e l'articolo 1472 del Codice civile, come disciplinati per ultimo dalla L.88/1988; in tale voce sono comprese le contrattazioni eseguite presso le Borse merci e i contratti in conto deposito tra agricoltori e consorzi agrari;
- vendita senza vincoli contrattuali, che comprende le vendite effettuate "sul campo" a mediatori sulla base di un rapporto fiduciario e consolidato nel tempo; in tale ambito le istruzioni di compilazione comprendono anche le vendite di prodotti ceduti come fattori produttivi ad altre aziende agricole;
- vendita ad organismi associativi, che comprende le forme di vendita per il tramite delle associazioni di produttori nonché il conferimento a cooperative.

È prevista la possibilità di fornire risposte multiple, e dunque viene semplicemente rilevato il ricorso ad una forma di vendita ma non l'intensità del ricorso alla stessa relativamente a ciascuna specifica coltura né, evidentemente, per l'aggregato dei prodotti aziendali.

Mentre gli aspetti relativi ad alcune specifiche produzioni sono affrontati nel capitolo successivo, in questo paragrafo si procede ad una analisi del tipo di canali attivati dall'impresa per il complesso delle produzioni aziendali e per le specifiche categorie dei prodotti delle coltivazioni, degli allevamenti e della trasformazione. Quindi nelle pagine che seguono si dirà che una azienda ricorre a un determinato canale (nel complesso, o per una specifica categoria di prodotti) quando questo canale risulta praticato per almeno una coltivazione (nell'ambito del complesso delle produzioni aziendali, o della specifica tipologia di prodotti esaminata). È evidente che il dato va interpretato con una certa cautela, ma può fornire comunque alcune utili indicazioni circa l'orientamento commerciale delle imprese.

Venendo all'esame dei dati, le aziende che ricorrono, per il complesso dei prodotti aziendali, ad almeno una delle forme di vendita previste dal quesito censuario sono oltre 46 mila, che rappresentano il 33% delle aziende regionali totali e il 46% delle aziende che hanno dichiarato di commercializzare tutta o parte la propria produzione aziendale (quesito n.3, esaminato nel paragrafo precedente).

Tali aziende sono altamente rappresentative della produzione regionale, in quanto totalizzano l'82% della SAU regionale e l'86% del RLS regionale.

Ma cosa fanno le restanti 54 mila circa aziende agricole toscane che non dichiarano la modalità di commercializzazione, pur avendo dichiarato di commercializzare almeno in parte la propria produzione? È purtroppo possibile soltanto formulare delle ipotesi: la prima è che queste aziende non abbiano saputo o voluto rispondere al quesito n.65 pur ricorrendo ad una delle forme di vendita previste; la seconda è che la mancata risposta derivi dal fatto che si tratta di aziende che di fatto non utilizzano nessuna delle forme contemplate dal quesito, in quanto praticano forme di vendita su canali del tutto informali o comunque altamente destrutturati³⁴.

La realistica di questa seconda ipotesi (almeno per una parte delle mancate risposte) potrebbe essere suffragata dal fatto che l'incidenza delle aziende che rispondono sulle aziende che hanno dichiarato di vendere i propri prodotti si riduce al ridursi del valore dei prodotti venduti dall'azienda.

Passando ad analizzare la diffusione assunta dalle singole modalità di commercializzazione (sempre in relazione alle produzioni aziendali nel loro complesso), si rileva che la vendita

³⁴ In effetti le istruzioni ddi compilazione della scheda di censimento ribadiscono che in caso di risposta al quesito 65 debba essere stata data risposta al quesito n.3, ma non altrettanto.

senza vincoli contrattuali è la più diffusa, interessando il 46% delle aziende che dichiarano la forma di vendita. Essa è seguita per diffusione dalla vendita diretta e dalla vendita ad organismi associativi, che interessano ciascuna il 40% circa delle aziende. Scarsa diffusione hanno le modalità di vendita con vincoli contrattuali, sia verso imprese industriali che verso imprese commerciali.

AZIENDE CHE UTILIZZANO ALMENO UNA DELLE FORME DI VENDITA E LORO INCIDENZA SU AZIENDE, SAU E RLS TOTALI DELLA TOSCANA

Classe (euro)	Aziende che utilizzano	In % su tot aziende TOSCANA	In % su tot SAU TOSCANA	In % su tot RLS TOSCANA
0	4	0	0	0
1-2066	0	0	0	0
2066-5165	21.162	42	69	72
5165-12911	14.224	42	77	80
12911-25823	5.946	55	90	92
25823-51646	2.460	95	98	98
> 51646	2.793	93	95	98
TOTALE	46.589	33	82	86

MODALITÀ DI VENDITA UTILIZZATA PER CLASSE DI VALORE DEI PRODOTTI VENDUTI (PRODOTTI AZIENDALI NEL COMPLESSO)

Classe (euro)	Vendita diretta al consumatore	Con vincoli a imprese industriali	Con vincoli a imprese commerciali	Senza vincoli contrattuali	A organismi associativi	Almeno 1 modalità (a)	TOTALE MODALITÀ (B)	INDICE DI DIVERSIF. (B)/(A)
VALORI ASSOLUTI								
1-2066	0	0	0	0	0	0	0	-
2066-5165	8.084	1.982	1.037	8.481	8.137	21.162	27.721	131,0%
5165-12911	5.548	1.697	923	6.286	5.708	14.224	20.162	141,7%
12911-25823	2.390	1.105	537	3.219	2.522	5.946	9.773	164,4%
25823-51646	1.040	664	328	1.607	1.062	2.460	4.701	191,1%
> 51646	1.452	635	544	1.993	1.069	2.793	5.693	203,8%
TOTALE	18.514	6.087	3.369	21.586	18.498	46.589	68.054	146,1%
VALORI % SU TOTALE CLASSI								
1-2066	-	-	-	-	-	-	-	-
2066-5165	38	9	5	40	38	100	131	-
5165-12911	39	12	6	44	40	100	142	-
12911-25823	40	19	9	54	42	100	164	-
25823-51646	42	27	13	65	43	100	191	-
> 51646	52	23	19	71	38	100	204	-
TOTALE	40	13	7	46	40	100	146	-

Si rilevano però delle differenze significative in base alla classe di valore di prodotti venduti cui appartengono le aziende. In particolare il ricorso a forme di vendita con vincoli contrattuali (sia verso imprese industriali che commerciali) cresce molto velocemente all'aumentare della classe di valore dei prodotti venduti, in quanto questa forma di vendita risulta "interessante" per l'acquirente industriale su volumi di prodotto significativi e allo stesso tempo praticabile da aziende agricole dotate di un certo livello organizzativo.

Al crescere del valore dei prodotti venduti tende ad aumentare anche il ricorso alla vendita diretta al consumatore, alla quale dichiara di ricorrere oltre il 50% delle aziende con un volume di vendita superiore ai 51 mila euro annui, nonché la vendita senza vincoli contrattuali.

L'unica tipologia che sembra non risentire della dimensione economica è quella del conferimento ad organismi associativi, cui ricorrono in misura molto simile le aziende di tutte le classi economiche.

Un'altra osservazione concerne l'indice di diversificazione delle modalità di vendita, calcolato come rapporto tra il numero di modalità di commercializzazione complessive cui si fa ricorso e le aziende che dichiarano di fare ricorso ad almeno una modalità: mediamente ciascuna azienda toscana fa ricorso a 1,46 tipi di modalità di vendita, dunque un numero molto ridotto se si tiene conto della pluralità di produzioni che risultano prodotte dall'azienda e che prefigura una sorta di "specializzazione di canale" che taglia trasversalmente le diverse produzioni realizzate.

L'indice di diversificazione commerciale aumenta però all'aumentare della classe di valore dei prodotti venduti, risultano pari a 1,31 per le aziende minori per arrivare a 2,03 per le aziende della classe maggiore, anche in considerazione della presumibile maggiore diversificazione dell'ordinamento produttivo di queste ultime.

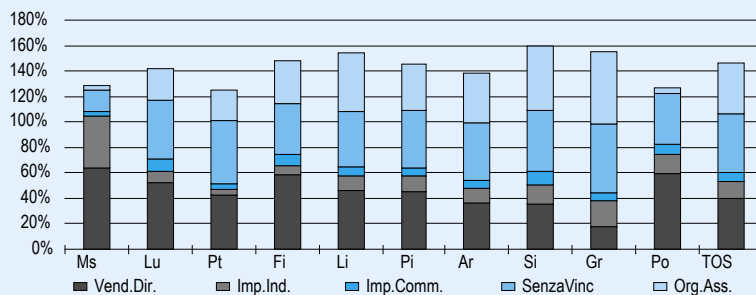
La situazione tra le diverse province risulta estremamente diversificata sia per quanto riguarda l'indice di diversificazione che l'intensità del ricorso alle diverse tipologie di commercializzazione, la differente composizione delle quali risulta con evidenza anche dal grafico.

Prato, Firenze e Massa appaiono nettamente caratterizzate dalla vendita diretta al consumatore, ma Massa è anche l'unica provincia ove la vendita con vincoli contrattuali ad imprese industriali assume una certa rilevanza; a Grosseto e Siena spicca la diffusione del ricorso ad organismi associativi, ma anche la larga diffusione della vendita/conferimento a organismi associativi. Tali differenze, ancora, si spiegano in parte con le specificità produttive delle singole province.

INCIDENZA DELLE AZIENDE CHE DICHIARANO LA FORMA DI COMMERCIALIZZAZIONE SULLE AZIENDE CHE COMMERCIALIZZANO PRODOTTI IN TUTTO O IN PARTE (PRODOTTI AZIENDALI NEL COMPLESSO)

Classe (euro)	% Vendita diretta al consumatore	% Con vincoli a imprese industriali	% Con vincoli a imprese commerciali	% Senza vincoli contrattuali	% A organismi associativi	% Almeno 1 modalità (a)
0	0	0	0	0	0	0
1-2066	0	0	0	0	0	0
2066-5165	16	4	2	17	16	42
5165-12911	16	5	3	19	17	42
12911-25823	22	10	5	30	23	55
25823-51646	40	26	13	62	41	95
> 51646	48	21	18	66	35	93
TOTALE	18	6	3	21	18	46

MODALITÀ DI VENDITA UTILIZZATA PER PROVINCIA (PRODOTTI AZIENDALI NEL COMPLESSO)
Incidenze % sulle aziende che commercializzano



MODALITÀ DI VENDITA UTILIZZATA PER PROVINCIA (PRODOTTI AZIENDALI NEL COMPLESSO)

	Vendita diretta al consumatore	Con vincoli a imprese industriali	Con vincoli a imprese commerciali	Senza vincoli contrattuali	A organismi associativi	Almeno 1 modalità (a)	TOTALE MODALITÀ (B)
VALORI ASSOLUTI							
Massa	656	420	31	170	38	1.025	1.315
Lucca	2.239	390	393	1.980	1.050	4.269	6.052
Pistoia	1.532	157	163	1.805	881	3.625	4.538
Firenze	3.817	493	551	2.615	2.259	6.558	9.735
Livorno	1.173	306	182	1.102	1.174	2.550	3.937
Pisa	1.991	554	266	2.009	1.591	4.416	6.411
Arezzo	3.240	1.033	551	4.063	3.519	8.979	12.406
Siena	1.963	816	593	2.651	2.753	5.506	8.776
Grosseto	1.633	1.849	602	5.011	5.213	9.206	14.308
Prato	270	69	37	180	20	455	576
TOSCANA	18.514	6.087	3.369	21.586	18.498	46.589	68.054

	Vendita diretta al consumatore	Con vincoli a imprese industriali	Con vincoli a imprese commerciali	Senza vincoli contrattuali	A organismi associativi	Almeno 1 modalità	Indice di diversificazione (b)/(a)
--	--------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------	----------------------------	-------------------------	-------------------	------------------------------------

VALORI %

Massa	64,0	41,0	3,0	16,6	3,7	100,0	128,3
Lucca	52,4	9,1	9,2	46,4	24,6	100,0	141,8
Pistoia	42,3	4,3	4,5	49,8	24,3	100,0	125,2
Firenze	58,2	7,5	8,4	39,9	34,4	100,0	148,4
Livorno	46,0	12,0	7,1	43,2	46,0	100,0	154,4
Pisa	45,1	12,5	6,0	45,5	36,0	100,0	145,2
Arezzo	36,1	11,5	6,1	45,3	39,2	100,0	138,2
Siena	35,7	14,8	10,8	48,1	50,0	100,0	159,4
Grosseto	17,7	20,1	6,5	54,4	56,6	100,0	155,4
Prato	59,3	15,2	8,1	39,6	4,4	100,0	126,6
TOSCANA	39,7	13,1	7,2	46,3	39,7	100,0	146,1

La modalità di commercializzazione dei prodotti aziendali per le singole categorie di prodotti

Le differenze tra i canali utilizzati per le tre macro-categorie dei prodotti delle coltivazioni, dei prodotti degli allevamenti e dei prodotti trasformati (tanto delle coltivazioni che degli allevamenti) sono evidenziate nelle tabelle che seguono.

Fermo restando che l'indice di diversificazione è più elevato per i prodotti degli allevamenti, la commercializzazione dei prodotti trasformati è ampiamente caratterizzata dalla vendita diretta (il 78% delle aziende che li commercializza utilizza tale modalità) e dalla vendita senza vincoli contrattuali.

I prodotti degli allevamenti risultano caratterizzati dal ricorso alla vendita con vincoli a imprese industriali (57% delle aziende) e dalla vendita senza vincoli contrattuali (praticata dal 47% delle aziende).

Quest'ultima risulta la più diffusa anche per i prodotti delle coltivazioni, in misura sostanzialmente uguale alla vendita/conferimento ad organismi associativi.

MODALITÀ DI VENDITA UTILIZZATA PER TIPOLOGIA DI PRODOTTO

	Vendita diretta al consum.	Con vincoli a impr. industriali	Con vincoli a imprese commerciali	Senza vincoli contrattuali	Organismi Associativi	Almeno 1 modalità (a)	TOT. MODALITÀ (B)	INDICE DI DIVERSIFICAZ. (B)/(A)
VALORI ASSOLUTI								
Prodotti delle coltivazioni	7.572	1.129	2.190	16.813	16.884	36.007	44.588	1,24
Prodotti degli allevamenti	2.651	4.911	740	4.018	1.033	8.577	13.353	1,56
Prodotti trasformati	11.113	145	681	3.403	2.104	14.217	17.446	1,23
TOTALE	18.514	6.087	3.369	21.586	18.498	46.589	68.054	1,46
% PER RIGA								
Prodotti delle coltivazioni	21,0	3,1	6,1	46,7	46,9	100,0	-	-
Prodotti degli allevamenti	30,9	57,3	8,6	46,8	12,0	100,0	-	-
Prodotti trasformati	78,2	1,0	4,8	23,9	14,8	100,0	-	-
TOTALE	39,7	13,1	7,2	46,3	39,7	100,0	-	-

Nelle tabelle e figure che seguono le modalità di vendita delle tre macrocategorie di prodotti vengono presentate con il dettaglio per classe di prodotti venduti e per provincia.

PRODOTTI DELLE COLTIVAZIONI: MODALITÀ DI VENDITA UTILIZZATA PER CLASSE DI VALORE DEI PRODOTTI VENDUTI

Classe (euro)	Vendita diretta al consumatore	Con vincoli a imprese industriali	Con vincoli a imprese commerciali	Senza vincoli contrattuali	A organismi associativi	Almeno 1 modalità (a)	TOTALE MODALITÀ (B)
0	0	0	0	0	0	0	0
1-2066	0	0	0	0	0	0	0
2066-5165	3.432	287	779	7.043	7.533	16.224	19.074
5165-12911	2.342	279	645	5.002	5.243	11.050	13.511
12911-25823	984	212	332	2.368	2.271	4.725	6.167
25823-51646	338	151	170	1.092	929	1.915	2.680
> 51646	476	200	264	1.308	908	2.093	3.156
TOTALE	7.572	1.129	2.190	16.813	16.884	36.007	44.588
VALORI % SU TOTALE CLASSI							
Classe (euro)	Vendita diretta al consumatore	Con vincoli a imprese industriali	Con vincoli a imprese commerciali	Senza vincoli contrattuali	A organismi associativi	Almeno 1 modalità	Indice di diversificazione (b)/(a)
2066-5165	21,2	1,8	4,8	43,4	46,4	100,0	117,6
5165-12911	21,2	2,5	5,8	45,3	47,4	100,0	122,3
12911-25823	20,8	4,5	7,0	50,1	48,1	100,0	130,5
25823-51646	17,7	7,9	8,9	57,0	48,5	100,0	139,9
> 51646	22,7	9,6	12,6	62,5	43,4	100,0	150,8
TOTALE	21,0	3,1	6,1	46,7	46,9	100,0	123,8

PRODOTTI DELL'ALLEVAMENTO: MODALITÀ DI VENDITA UTILIZZATA PER CLASSE DI VALORE DEI PRODOTTI VENDUTI

Classe (euro)	Vendita diretta al consumatore	Con vincoli a imprese industriali	Con vincoli a imprese commerciali	Senza vincoli contrattuali	A organismi associativi	Almeno 1 modalità (a)	TOTALE MODALITÀ (B)
0	0	4	0	0	0	4	0
1-2066	0	0	0	0	0	0	0
2066-5165	1.142	1.686	201	1.151	233	3.269	4.413
5165-12911	799	1.404	205	1.135	259	2.498	3.802
12911-25823	350	895	149	820	231	1.414	2.445
25823-51646	169	513	86	497	160	731	1.425
> 51646	191	409	99	415	150	661	1.264
TOTALE	2.651	4.911	740	4.018	1.033	8.577	13.353

VALORI % SU TOTALE CLASSI

Classe (euro)	Vendita diretta al consumatore	Con vincoli a imprese industriali	Con vincoli a imprese commerciali	Senza vincoli contrattuali	A organismi associativi	Almeno 1 modalità	Indice di diversificazione (b)/(a)
2066-5165	34,9	51,6	6,1	35,2	7,1	100,0	135,0
5165-12911	32,0	56,2	8,2	45,4	10,4	100,0	152,2
12911-25823	24,8	63,3	10,5	58,0	16,3	100,0	172,9
25823-51646	23,1	70,2	11,8	68,0	21,9	100,0	194,9
> 51646	28,9	61,9	15,0	62,8	22,7	100,0	191,2
TOTALE	30,9	57,3	8,6	46,8	12,0	100,0	155,7

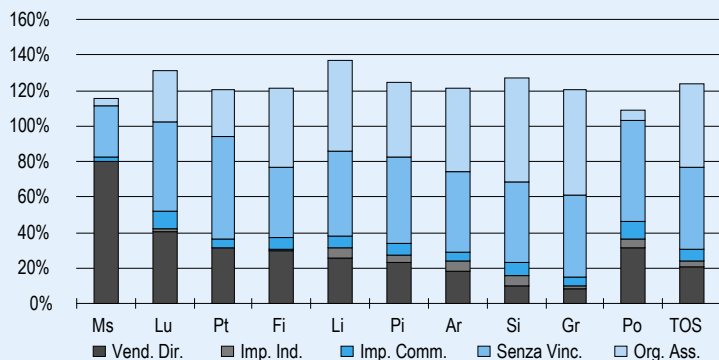
PRODOTTI TRASFORMATI: MODALITÀ DI VENDITA UTILIZZATA PER CLASSE DI VALORE DEI PRODOTTI VENDUTI

Classe (euro)	Vendita diretta al consumatore	Con vincoli a imprese industriali	Con vincoli a imprese commerciali	Senza vincoli contrattuali	A organismi associativi	Almeno 1 modalità (a)	TOTALE MODALITÀ (B)
0	0	0	0	0	0	0	0
1-2066	0	0	0	0	0	0	0
2066-5165	4.709	24	103	961	830	5.915	6.627
5165-12911	3.250	36	127	796	653	4.165	4.862
12911-25823	1.441	20	110	530	318	1.878	2.419
25823-51646	693	16	94	353	131	919	1.287
> 51646	1.020	49	247	763	172	1.340	2.251
TOTALE	11.113	145	681	3.403	2.104	14.217	17.446

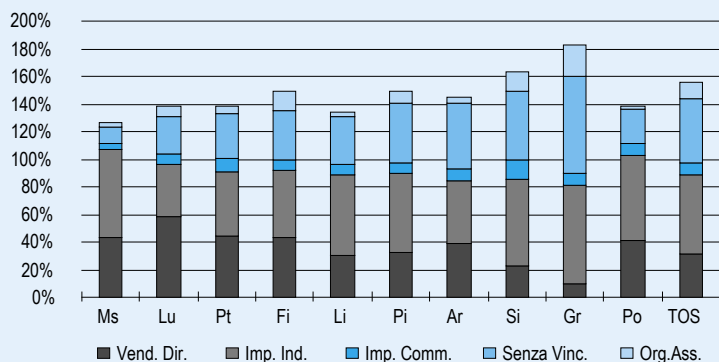
VALORI % SU TOTALE CLASSI

Classe (euro)	Vendita diretta al consumatore	Con vincoli a imprese industriali	Con vincoli a imprese commerciali	Senza vincoli contrattuali	A organismi associativi	Almeno 1 modalità	Indice di diversificazione (b)/(a)
2066-5165	79,6	0,4	1,7	16,2	14,0	100,0	112,0
5165-12911	78,0	0,9	3,0	19,1	15,7	100,0	116,7
12911-25823	76,7	1,1	5,9	28,2	16,9	100,0	128,8
25823-51646	75,4	1,7	10,2	38,4	14,3	100,0	140,0
> 51646	76,1	3,7	18,4	56,9	12,8	100,0	168,0
TOTALE	78,2	1,0	4,8	23,9	14,8	100,0	122,7

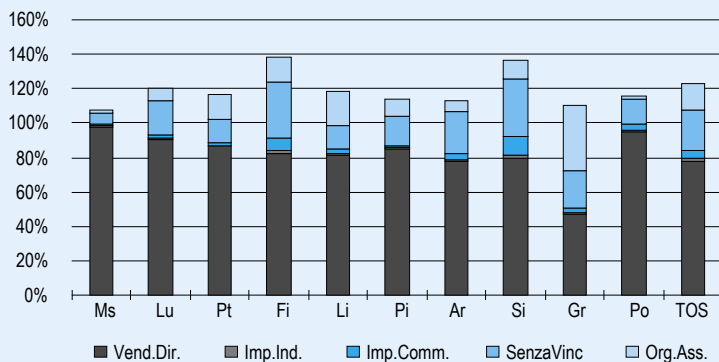
PRODOTTI DELLE COLTIVAZIONI: MODALITÀ DI VENDITA UTILIZZATA PER PROVINCIA
Incidenze % sulle aziende che commercializzano



PRODOTTI DEGLI ALLEVAMENTI: MODALITÀ DI VENDITA UTILIZZATA PER PROVINCIA
Incidenze % sulle aziende che commercializzano



PRODOTTI TRASFORMATI: MODALITÀ DI VENDITA UTILIZZATA PER PROVINCIA
Incidenze % sulle aziende che commercializzano



3.4

L'organizzazione economica dei produttori agricoli

L'adesione agli organismi associativi economici nell'agricoltura toscana

Il settore agricolo ha da sempre cercato di fare fronte alle difficoltà che gli conseguono dalle particolari caratteristiche strutturali e dalle specificità dei processi produttivi mediante forme collettive di organizzazione economica, rivolte ad intervenire sia nell'ambito della stessa fase agricola (forme associate di conduzione) che rispetto alle fasi a monte (fornitura di fattori produttivi) e a valle della stessa (commercializzazione associata, lavorazione e trasformazione dei prodotti agricoli). L'organizzazione economica dei produttori ha assunto le forme, normativamente codificate, della cooperazione e dell'associazionismo di prodotto; nell'ambito della cooperazione i Consorzi agrari hanno assunto una loro specificità a causa delle vicissitudini storiche che hanno avuto origine tra le due guerre, specificità che è oggi in parte riassorbita nell'alveo del sistema cooperativo, sia pure a fronte di molte resistenze.

Nel questionario di Censimento le domande che concernono le forme di organizzazione economica sono diverse e riguardano differenti aspetti:

- il quesito numero 5 domanda esplicitamente se l'impresa è associata a organismi associativi economici (consorzio agrario, consorzio tra imprese, società cooperativa, associazione di produttori: quesito n.5.1), e nel caso quali siano i servizi da esse forniti all'azienda (assistenza tecnica, valorizzazione e commercializzazione delle produzioni, approvvigionamento di mezzi tecnici, assistenza gestionale: quesito n.5.2);
- nel quesito n.2 le società cooperative e l'associazionismo di prodotto compaiono come possibili forme di conduzione aziendale;
- nel quesito 51.1.b gli organismi associativi figurano come possibili fornitori dei mezzi meccanici utilizzati in azienda (contoterzismo);
- nel quesito n.62, relativo all'acquisto di mezzi tecnici da parte dell'impresa, il ricorso a organismi associativi compare come una delle possibili scelte;
- nel quesito n.65, relativo alla commercializzazione dei prodotti aziendali, la vendita a organismi associativi compare come una delle possibili scelte.

In questo paragrafo l'attenzione sarà concentrata sul primo aspetto, mentre rispetto agli altri verranno forniti alcuni brevi cenni essendo essi trattati in altre parti del presente lavoro.

Il Censimento considera tre tipologie di organismi associativi economici: i consorzi agrari, le società cooperative e le associazioni di produttori, la cui definizione fatta propria dal Censimento lascia però spazio a qualche dubbio interpretativo³⁵.

Una quarta tipologia considerata dal quesito è costituita dai consorzi tra imprese; tale

³⁵ Dal glossario del Censimento e dalle Istruzioni di rilevazione possono essere desunte le seguenti definizioni:

La *Società cooperativa* viene definita come una associazione tra agricoltori costituita secondo la legislazione vigente con le quote di capitale apportate dai soci, la cui caratteristica fondamentale è la mutualità e che è rivolta prevalentemente alla fornitura di beni e servizi direttamente agli appartenenti all'organismo sociale a condizioni più vantaggiose. Le cooperative a seconda della finalità e del campo di attività prendono denominazioni diverse, come cantine sociali, oleifici cooperativi, centrali ortofrutticole, latterie e caseifici sociali, macelli cooperativi, ecc. Le istruzioni per la rilevazione sottolineano come l'appartenenza a una cooperativa non deve essere confusa con forme operative di cooperazione tra agricoltori svolte al di fuori di un quadro giuridico predeterminato (quello previsto dal Codice civile).

L'*Associazione di produttori* viene definita come una associazione costituita per iniziativa dei produttori stessi allo scopo di promuovere la concentrazione dell'offerta e la regolarizzazione dei prezzi nella fase della produzione per uno o più prodotti agricoli, e di mettere a disposizione dei produttori associati mezzi tecnici adeguati per il condizionamento e la commercializzazione dei prodotti in questione. I produttori associati hanno l'obbligo di vendere, tramite l'organizzazione dei produttori, tutta la produzione relativa al prodotto o ai prodotti per il quale o per i quali hanno aderito, con la possibilità, tuttavia, per l'organizzazione di esentare i produttori da tale obbligo per determinate quantità; applicare in materia di produzione e di commercializzazione, le norme adottate dall'organizzazione dei produttori per migliorare la qualità dei prodotti e per adattare il volume dell'offerta alle esigenze del mercato; fornire le informazioni richieste dall'organizzazione in materia di raccolti e disponibilità dei prodotti.

tipologia raccoglie una molteplicità di forme organizzative che solo in parte sono propriamente riconducibili nell'ambito dell'organizzazione economica degli agricoltori³⁶. In ogni caso è necessario considerare come le differenti tipologie di manifestazioni economiche rinvenibili nella realtà non sempre sono immediatamente ascrivibili a una delle forme sopra indicate, anche in considerazione della distinzione tra forma giuridica assunta e funzione economica effettivamente svolta.

Alla data del Censimento 2000 le aziende agricole toscane che dichiarano di aderire ad almeno una tipologia di organismo associativo economico sono oltre 30.700, vale a dire il 22,0% delle aziende toscane, le quali però totalizzano oltre il 52% della superficie agricola utilizzata regionale e quasi il 53% della produzione vendibile dell'agricoltura toscana.

Nel dettaglio, le aziende agricole toscane che dichiarano di aderire a società cooperative sono circa 12 mila su un totale di quasi 140 mila, vale a dire poco meno del 9% del totale; 2.500 aziende aderiscono a Consorzi agrari provinciali, anch'essi di forma giuridica cooperativa.

Ancora più diffusa è la partecipazione ad associazioni di produttori, che interessa oltre 19 mila aziende toscane. Quello relativo all'associazionismo di prodotto è però un dato fortemente sottostimato rispetto alla realtà (basta infatti considerare che praticamente tutte le aziende olivicole che accedono al regime comunitario di aiuto alla produzione - si tratta di quasi 50 mila aziende - aderiscono ad associazioni di produttori) ma che probabilmente esprime la reale percezione dell'adesione che hanno le aziende agricole.

In termini territoriali, cooperazione e associazionismo risultano particolarmente presenti a Grosseto, Livorno e Firenze: a Grosseto e Livorno quasi una azienda su quattro dichiara di aderire ad associazioni di produttori, a Grosseto una su cinque è socia di cooperative agricole. A Grosseto e Firenze si trovano oltre la metà delle aziende agricole che aderiscono a imprese cooperative in Toscana. In generale gli organismi associativi sono meno presenti nelle province settentrionali della regione (Massa, Lucca e Pistoia) e a Prato.

La diffusione dell'adesione ad organismi associativi tra le aziende agricole tende ad aumentare rapidamente all'aumentare della dimensione economica dell'azienda, espressa tanto in termini di RLS che di valore dei prodotti venduti, a testimoniare la necessità di un efficiente sistema organizzativo anche, e forse soprattutto, per le aziende maggiormente professionali e più orientate al mercato.

Anche le imprese che non commercializzano i propri prodotti sul mercato aderiscono ad organismi associativi economici in misura abbastanza significativa, quasi 3.900 imprese, in particolare ad associazioni di produttori ma anche a cooperative e consorzi agrari, evidentemente per i propri acquisti di fattori produttivi piuttosto che per il collocamento sul mercato dei prodotti.

Nel complesso, circa la metà delle aziende agricole che aderisce a organismi associativi ha limitate dimensioni economiche sia in termini di RLS (fino a 7.200 euro) che di valore dei prodotti venduti (fino a 5.165 euro).

Il *Consorzio* viene definito come una associazione tra gli agricoltori costituita secondo la legislazione vigente, avente scopo mutualistico e rivolta prevalentemente alla fornitura di beni e servizi direttamente agli appartenenti all'organismo sociale a condizioni più vantaggiose. A seconda delle finalità e del campo di attività prende denominazioni diverse come cantine sociali, centrali ortofrutticole, latterie e caseifici sociali, di bonifica e irrigazione, tra imprese, tra Enti pubblici, consorzi fitoiatrici ecc.. Sono compresi i consorzi per il noleggio di macchine agricole, gli organismi associativi che abbiano come scopo mutualistico l'acquisto o la produzione per i propri soci di sostanze utili per l'agricoltura, l'acquisto di terreni, la raccolta, la conservazione, la trasformazione e vendita dei prodotti. Quest'ultima definizione è poco precisa e scarsamente coerente con le precedenti, in quanto pressoché coincidente con quella di cooperativa, e deve essere riferita alla tipologia dei "Consorzi agrari".

³⁶ Le Istruzioni di rilevazione ne forniscono la seguente definizione: "associazione costituita tra più imprenditori che istituiscono un'organizzazione comune per la disciplina o per lo svolgimento di determinate fasi delle rispettive imprese. Requisiti del contratto di consorzio sono: che venga stipulato tra imprenditori, che crei un'organizzazione comune, che sia rivolto alla disciplina o allo svolgimento di determinate fasi delle singole imprese, che sia redatto in forma scritta sotto pena di nullità. Se la durata non è determinata, il contratto è da considerarsi valido per dieci anni".

ADESIONE AD ORGANISMI ASSOCIATIVI ECONOMICI DELLE AZIENDE AGRICOLE TOSCANE
Dati assoluti per provincia e incidenze % sul totale delle aziende

	TOTALE	Consorzi Agrari		Consorzi tra imprese		Cooperative		Ass. Produttori	
	aziende	N° Az.	Su tot.	N° Az.	Su tot.	N° Az.	Su tot.	N° Az.	Su tot.
Massa	9.640	18	0,2	6	0,1	84	0,9	456	4,7
Lucca	16.754	239	1,4	37	0,2	542	3,2	1.009	6,0
Pistoia	16.266	115	0,7	25	0,2	779	4,8	928	5,7
Firenze	17.045	346	2,0	156	0,9	2.265	13,3	2.860	16,8
Livorno	6.052	168	2,8	33	0,5	914	15,1	1.412	23,3
Pisa	15.946	264	1,7	70	0,4	1.159	7,3	1.361	8,5
Arezzo	22.890	596	2,6	105	0,5	1.559	6,8	3.639	15,9
Siena	14.858	577	3,9	192	1,3	1.250	8,4	2.819	19,0
Grosseto	18.015	201	1,1	77	0,4	3.448	19,1	4.464	24,8
Prato	2.406	21	0,9	7	0,3	11	0,5	433	18,0
TOTALE	139.872	2.545	1,8	708	0,5	12.011	8,6	19.381	13,9

ADESIONE AD ORGANISMI ASSOCIATIVI ECONOMICI DELLE AZIENDE AGRICOLE TOSCANE PER CLASSE DI RLS DELLE AZIENDE
Dati assoluti e incidenze % sul totale delle aziende

Classe in euro	Associazioni produttori		Cooperative		Consorzi agrari		TOTALE Org. Ass.	
	Aziende	% su tot.	Aziende	% su tot.	Aziende	% su tot.	Az. (*)	Su tot.
0-4800	8.408	8,1	4.304	4,1	1.031	1,0	13.219	12,7
4800-7200	1.794	21,6	1.155	13,9	242	2,9	2.912	35,0
7200-9600	1.354	26,9	899	17,8	161	3,2	2.159	42,9
9600-19200	2.906	30,5	2.196	23,0	361	3,8	4.795	50,3
19200-48000	2.766	35,2	2.143	27,3	399	5,1	4.454	56,7
48000-120000	1.438	38,0	965	25,5	215	5,7	2.210	58,5
> di 120000	715	46,7	349	22,8	136	8,9	984	64,3
TOTALE	19.381	13,9	12.011	8,6	2.545	1,8	30.733	22,0

(*) Aziende che aderiscono ad almeno una delle quattro tipologie di "organismi associativi economici" rilevati.

ADESIONE AD ORGANISMI ASSOCIATIVI ECONOMICI DELLE AZIENDE AGRICOLE TOSCANE PER CLASSE DI VALORE DEI PRODOTTI VENDUTI
Dati assoluti e incidenze % sul totale delle aziende

Classe in euro	Associazioni produttori		Cooperative		Consorzi agrari		TOTALE Org. Ass.	
	Aziende	% su tot.	Aziende	% su tot.	Aziende	% su tot.	Az. (*)	Su tot.
0	2.862	7,3	859	2,2	230	0,6	3.871	9,9
1-2066	58	10,6	46	8,4	12	2,2	115	20,9
2066-5165	7.018	14,1	4.610	9,2	965	1,9	11.587	23,2
5165-12911	4.839	14,3	3.490	10,3	653	1,9	8.084	23,9
12911-25823	2.175	20,1	1.616	15,0	316	2,9	3.600	33,3
25823-51646	1.009	39,0	729	28,2	155	6,0	1.564	60,5
> 51646	1.420	47,1	661	21,9	214	7,1	1.912	63,4
TOTALE	19.381	13,9	12.011	8,6	2.545	1,8	30.733	22,0

(*) Aziende che aderiscono ad almeno una delle quattro tipologie di "organismi associativi economici" rilevati.

L'analisi dell'adesione in base alla classificazione istituzionale delle aziende (cfr. i capitoli precedenti per la definizione delle tipologie e dei parametri utilizzati per identificarle) evidenzia la diffusione del fenomeno in tutte le tipologie individuate, sia pure con significative differenze.

In particolare si sottolinea come nel complesso delle aziende a tempo parziale il livello

di adesione sia del 46,8% rispetto al totale delle aziende di questa tipologia (escluse le aziende per autoconsumo), a fronte del 57,7% relativo alle aziende a tempo pieno. Il fenomeno associativo riveste una (potenziale) grande importanza anche per le tipologie più "marginali", che anzi può contribuire a sostenere nei propri percorsi di consolidamento.

ADESIONE AD ORGANISMI ASSOCIATIVI ECONOMICI DELLE AZIENDE AGRICOLE TOSCANE PER TIPOLOGIA AZIENDALE

		Ass. produttori		Cooperative		Consorzi agrari		TOTALE Adesione			
		Aziende	% su Tot.	Aziende	% su Tot.	Aziende	% su Tot.	Aziende (*)	% su Tot.		
F	M	A	2.920	7,4	905	2,3	242	0,6	3.986	10,1	
		NP	7.297	10,1	4551	6,3	1036	1,4	12.162	16,9	
		D	F-T E	3.440	35,0	2653	27,0	496	5,1	5.581	56,8
			F-T P	1.853	36,6	1401	27,7	245	4,8	2.969	58,7
			P-T E	1.092	25,7	897	21,2	170	4,0	1.900	44,8
			P-T P	1.603	29,1	1224	22,2	196	3,6	2.610	47,4
		C	P-T E	156	35,9	68	15,6	26	6,0	222	51,0
			F-T E	122	57,3	32	15,0	20	9,4	138	64,8
			P-T P	202	42,0	78	16,2	22	4,6	260	54,1
			F-T P	62	67,4	19	20,7	8	8,7	72	78,3
I	P	561	40,8	163	11,9	78	5,7	736	53,5		
	NP	73	8,2	20	2,3	6	0,7	97	10,9		
TOTALE		19.381	13,9	12011	8,6	2545	1,8	30.733	53,6		

(*) Aziende che aderiscono ad almeno una delle quattro tipologie di "organismi associativi economici" rilevati.

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

Le funzioni economiche degli organismi associativi

Per quanto concerne i servizi forniti all'azienda dagli organismi associativi nel loro complesso (senza distinzione tra le varie tipologie), così come individuati dal quesito 5.2 della scheda di Censimento, prevale nettamente l'assistenza gestionale (sono quasi 15 mila le aziende che ne fruiscono, vale a dire quasi il 12% delle aziende toscane censite) seguita dalla valorizzazione commerciale delle produzioni che interessa invece 10.900 aziende agricole e che rappresenta la tipologia di attività economica che vede maggiormente impegnata la cooperazione, nella tipologia delle cooperative di trasformazione e commercializzazione collettiva.

L'assistenza gestionale rappresenta un insieme molto ampio di attività, ai sensi delle istruzioni di compilazione che la definiscono come "fornitura di qualsiasi consiglio e/o informazione di tipo economico, di mercato, sulle politiche comunitarie e nazionali, sui tipi di finanziamento e/o credito fondiario e sulle relative modalità di accesso. Possono rientrare in tale forma anche eventuali forme di assistenza contabile". Essa risulta particolarmente diffusa nelle classi di dimensione economica più basse (rappresenta il servizio più richiesto dalle imprese con RLS fino a 10 mila euro), mentre al crescere del RLS prevalgono i servizi di valorizzazione e commercializzazione delle produzioni.

L'incidenza delle aziende che ricorrono ai diversi servizi forniti dagli organismi associativi per classe di RLS sulle aziende totali di ciascuna classe evidenzia come il ricorso ad organismi associativi per tutte le tipologie di servizio cresca al crescere del RLS. In particolare nella classe superiore (oltre 120.000 euro di RLS) quasi una azienda su tre si rivolge ad organismi associativi per la valorizzazione e commercializzazione dei propri prodotti, mentre assistenza tecnica e gestionale interessa quasi una azienda su quattro.

Pur non potendo quantificare il ricorso delle aziende di maggiori dimensioni agli organismi associativi rispetto al loro fabbisogno complessivo di ciascun servizio, e dunque potendo i servizi associativi svolgere un ruolo anche meramente integrativo rispetto alla produzione

in proprio dei vari servizi, va sottolineata la grande diffusione di tale modalità nell'agricoltura toscana anche per quelle funzioni, quali la valorizzazione delle produzioni, rispetto alle quali si sarebbe potuta ipotizzare una relativa autonomia delle grandi aziende.

Si tratta ovviamente di un fenomeno che deve essere letto nell'ambito delle specifiche filiere produttive, cosa che verrà sviluppata nel capitolo successivo.

SERVIZI FORNITI DAGLI ORGANISMI ASSOCIATIVI PER CLASSE DI RLS
Valori assoluti e %

Classe RLS	Assistenza tecnica coltivazioni	Assistenza tecnica allevamenti	Valorizz. Comm. produzioni	Approvvigion. mezzi tecnici	Assistenza gestionale	TOTALE ADERENTI ORG.ASS.
NUMERO AZIENDE						
0-4800	3.385	135	3.748	1.195	6.818	13.219
4800-7200	946	56	969	337	1.474	2.912
7200-9600	709	53	764	289	1.088	2.159
9600-19200	1.714	182	1.990	768	2.205	4.795
19200-48000	1.735	282	1.964	719	1.983	4.454
48000-120000	849	166	986	334	982	2.210
> di 120000	416	66	479	164	394	984
TOTALE	9.754	940	10.900	3.806	14.944	30.733
% SU TOT.ADERENTI						
0-4800	25,6	1,0	28,4	9,0	51,6	100,0
4800-7200	32,5	1,9	33,3	11,6	50,6	100,0
7200-9600	32,8	2,5	35,4	13,4	50,4	100,0
9600-19200	35,7	3,8	41,5	16,0	46,0	100,0
19200-48000	39,0	6,3	44,1	16,1	44,5	100,0
48000-120000	38,4	7,5	44,6	15,1	44,4	100,0
> di 120000	42,3	6,7	48,7	16,7	40,0	100,0
TOTALE	31,7	3,1	35,5	12,4	48,6	100,0
% SU TIPOLOGIA SERVIZIO						
0-4800	34,7	14,4	34,4	31,4	45,6	43,0
4800-7200	9,7	6,0	8,9	8,9	9,9	9,5
7200-9600	7,3	5,6	7,0	7,6	7,3	7,0
9600-19200	17,6	19,4	18,3	20,2	14,8	15,6
19200-48000	17,8	30,0	18,0	18,9	13,3	14,5
48000-120000	8,7	17,7	9,0	8,8	6,6	7,2
> di 120000	4,3	7,0	4,4	4,3	2,6	3,2
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

INCIDENZA SULLE AZIENDE TOTALI DELLE AZIENDE CHE RICORRONO AI DIVERSI SERVIZI FORNITI DAGLI
ORGANISMI ASSOCIATIVI PER CLASSE DI RLS

Classe RLS	Assistenza tecnica coltivazioni	Assistenza tecnica allevamenti	Valorizz. Comm. produzioni	Approvvigion. mezzi tecnici	Assistenza gestionale	TOTALE ADERENTI Org.Ass.
0-4800	3,3	0,1	3,6	1,2	6,6	12,7
4800-7200	11,4	0,7	11,7	4,1	17,7	35,0
7200-9600	14,1	1,1	15,2	5,7	21,6	42,9
9600-19200	18,0	1,9	20,9	8,1	23,1	50,3
19200-48000	22,1	3,6	25,0	9,2	25,2	56,7
48000-120000	22,5	4,4	26,1	8,8	26,0	58,5
> di 120000	27,2	4,3	31,3	10,7	25,8	64,3
TOTALE	7,0	0,7	7,8	2,7	10,7	22,0

3.5

Il credito agrario

Premessa

Il credito all'agricoltura ha subito negli anni '90 un profondo mutamento legato all'entrata in vigore, nel 1994, del nuovo T.U. delle Leggi in materia bancaria e creditizia. La nuova disciplina ha introdotto una significativa despecializzazione del credito che ha portato all'abrogazione della Legge istitutiva del credito agrario, la nota Legge del '28, e con essa alla caduta della distinzione delle operazioni in credito di esercizio e credito di miglioramento, fatto salvo il caso degli interventi agevolati, molto contenuti in termini di incidenza, che non essendo stati regolati dalla nuova normativa, seguono la disciplina dell'inizio dello scorso secolo. Dal 1994 dunque il credito agrario, è disciplinato come una particolare operazione di credito e suddiviso in operazioni a breve e operazioni a medio e lungo termine³⁷.

La disaggregazione del credito agrario riportata nella scheda di rilevazione del V censimento dell'agricoltura, facendo ancora riferimento alla legge del '28, e ai suoi contenuti è dunque non pienamente rispondente alla nuova normativa in vigore. Nonostante ciò riteniamo che, considerata la descrizione contenuta nel manuale del rilevatore, l'interpretazione dell'intervistatore sia stata più ampia e non legata esclusivamente alle operazioni in essere ai sensi della normativa previgente.

Purtroppo l'analisi presenta un limite, legato alla "sensibilità" della domanda in questione. Vi sono nel mondo agricolo ancora molte riserve rispetto al ruolo dell'indebitamento come parte integrante e basilare della gestione finanziaria delle aziende. L'indebitamento costituisce in agricoltura spesso ancora l'ultima ratio in assenza di fonti di finanziamento interne anche se con costi-opportunità superiori. È possibile dunque che gli imprenditori intervistati abbiano avuto delle riserve a comunicare i debiti in essere in azienda, soprattutto nelle piccole aziende.

Infine i dati rilevati riguardano esclusivamente il numero di aziende aventi in essere operazioni di credito agrario, di miglioramento e di esercizio, per condizione del finanziamento, ma non quantificano l'entità dell'indebitamento.

La distribuzione delle aziende con credito agrario per classi di RLS

I dati del V Censimento dell'agricoltura rilevano un totale delle aziende con credito agrario in Toscana pari a solo 7.243, ovvero lo 0,7% del totale aziende toscane. Tale incidenza lascerebbe pensare a una scarsa rappresentatività del dato, tuttavia a bene osservare la distribuzione delle aziende con credito per classi di RLS si nota come tale quota sia influenzata in modo significativo dalle aziende con RLS più contenuto, mentre l'incidenza delle aziende indebitate aumenta progressivamente sino ad arrivare al 50% nelle aziende di classe superiore a 120.000 euro di RLS.

³⁷ Le istruzioni per la rilevazione recitano del V Censimento dell'agricoltura recitano invece "Il credito agrario è lo strumento che fornisce agli imprenditori agricoli i capitali necessari alla produzione e all'incremento e miglioramento delle strutture aziendali. Si suddivide in credito di esercizio e di miglioramento ed entrambi possono essere a saggio agevolato od ordinario a seconda che gli enti pubblici intervengano o no alla diminuzione del tasso di interesse. Il credito agrario è regolato dalla legge n.1760 del 5 luglio 1928.... Il credito agrario di "esercizio" viene concesso ad agricoltori, anche non proprietari, per la conduzione e per la dotazione dell'azienda. Le principali operazioni riguardano:

- Prestiti per la conduzione delle aziende agrarie e per l'utilizzazione, manipolazione e trasformazione dei prodotti (credito agrario di conduzione);
- Prestiti per l'acquisto di bestiame, macchine e d attrezzi agricoli (credito agrario di dotazione)
- Prestiti a favore di enti ed associazioni agrarie.

Il credito agrario di "miglioramento" viene concesso per l'esecuzione di opere di miglioramento fondiario e per l'acquisto di terreni agrari per la formazione della piccola proprietà contadina" (V Censimento per l'Agricoltura, Istruzioni per la rilevazione, 2000, pagg.232-233).

Con riferimento alla ripartizione per durata del finanziamento, 3200 aziende (2,3%) dichiarano di avere in essere un credito di miglioramento, mentre 4762 (3,4%) dichiarano di avere un credito di esercizio. Il credito a breve termine prevale su quello di più lunga durata, in tutte le classi di RLS, ricordiamo in termini di numero di operazioni non di importi, denotando una tendenza al finanziamento tramite l'indebitamento bancario sia della gestione corrente, sia degli investimenti. Vogliamo sottolineare tuttavia come la correlazione tra fonti e impieghi non sia in agricoltura sempre univoca, in quanto fino a pochi anni fa vi era una diffusa prassi di finanziamento degli investimenti tramite credito di esercizio, per il minore costo che questo aveva rispetto al miglioramento, date le incentivazioni esistenti soprattutto con le cambiali agrarie a tassi agevolati.

Relativamente alla condizione del finanziamento i dati censuari mostrano, come l'1,8% delle aziende toscane abbia in essere un credito di miglioramento agevolato e solo il 2,7% un credito di esercizio agevolato. Tuttavia, se si guarda all'incidenza delle operazioni agevolate stranamente appare come, sia nel breve che nel medio e lungo termine, l'80% delle aziende con debiti abbia dichiarato di avere contratto un debito a condizioni di favore. Almeno ad una prima analisi ciò appare in forte contrasto con i valori sull'incidenza del credito agevolato in essere espresso dalle rilevazioni della Banca d'Italia, che nel 2000 risultava il 15% sulle consistenze.

DISTRIBUZIONE DELLE AZIENDE CON CREDITO AGRARIO PER DURATA, CONDIZIONE DEL FINANZIAMENTO E CLASSI DI RLS (IN EURO)

Aziende	0-4800	4800-7200	7200-9600	9600-19200	19200-48000	48000-120000	> di 120000	TOTALE
CRED. MIGLIORAMENTO	245	161	165	546	943	726	414	3200
- miglior. agev.	199	130	134	440	752	601	323	2579
- miglior. non agev.	48	32	33	114	206	158	116	707
CRED. ESERCIZIO	437	220	284	914	1412	974	521	4762
- eserc. agev.	297	175	245	775	1138	790	367	3787
- eserc. non agev.	141	45	39	143	284	208	180	1040
TOTALE	662	365	429	1393	2142	1486	766	7243

Nota: Il totale delle aziende con credito non è pari alla somma di quelle con credito di miglioramento e credito di esercizio in quanto erano ammesse risposte multiple. Lo stesso accade per condizione del finanziamento

DISTRIBUZIONE % DELLE AZIENDE CON CREDITO AGRARIO PER DURATA, CONDIZIONE DEL FINANZIAMENTO E CLASSI DI RLS (IN EURO)

Aziende	0-4800	4800-7200	7200-9600	9600-19200	19200-48000	48000-120000	> di 120000	TOTALE
CRED. MIGLIORAMENTO	7,7	5,0	5,2	17,1	29,5	22,7	12,9	100,0
- miglior. agev.	7,7	5,0	5,2	17,1	29,2	23,3	12,5	100,0
- miglior. non agev.	6,8	4,5	4,7	16,1	29,1	22,3	16,4	100,0
CRED. ESERCIZIO	9,2	4,6	6,0	19,2	29,7	20,5	10,9	100,0
- eserc. agev.	7,8	4,6	6,5	20,5	30,1	20,9	9,7	100,0
- eserc. non agev.	13,6	4,3	3,8	13,8	27,3	20,0	17,3	100,0
TOTALE	9,1	5,0	5,9	19,2	29,6	20,5	10,6	100,0

INCIDENZA % DELLE AZIENDE CON CREDITO AGRARIO SUL TOTALE AZIENDE, PER CLASSI DI RLS
(IN EURO)

Aziende	0-4800	4800-7200	7200-9600	9600-19200	19200-48000	48000-120000	> di 120000	TOTALE
CRED. MIGLIORAMENTO	0,2	1,9	3,3	5,7	12,0	19,2	27,1	2,3
- miglior. agev.	0,2	1,6	2,7	4,6	9,6	15,9	21,1	1,8
- miglior. non agev.	0,0	0,4	0,7	1,2	2,6	4,2	7,6	0,5
CRED. ESERCIZIO	0,4	2,6	5,6	9,6	18,0	25,8	34,1	3,4
- eserc. agev.	0,3	2,1	4,9	8,1	14,5	20,9	24,0	2,7
- eserc. non agev.	0,1	0,5	0,8	1,5	3,6	5,5	11,8	0,7
TOTALE	0,6	4,4	8,5	14,6	27,3	39,3	50,1	5,2

La distribuzione delle aziende con credito agrario a livello territoriale

La distribuzione territoriale delle aziende con debiti mostra un'elevata incidenza delle province maggiormente vocate, con una netta prevalenza di Grosseto, ove sono concentrate il 27% delle aziende con debiti, seguita da Siena con il 16,4%, da Firenze con il 14,6% e da Arezzo (12,2%). Tale distribuzione appare in sintonia con la distribuzione dei RLS e della PLV tra le province toscane, denotando una distribuzione delle operazioni di credito coerente con l'importanza che l'agricoltura ha nella provincia. Fa eccezione solo Grosseto, dove a fronte di una quota di RLS del 18,9%, troviamo una quota delle aziende con debiti pari al 27%, valore che sale al 33,5% se si guarda al solo credito di esercizio.

Tale distribuzione è anche legata anche ai principali orientamenti produttivi dell'agricoltura nella provincia. Le province (Grosseto, Siena, Pistoia) ove sono prevalenti le aziende a seminativi e, soprattutto, con colture arboree sono quelle con maggiore indebitamento per i diversi cicli finanziari legati alle caratteristiche e alla maggiore lunghezza del ciclo produttivo, rispetto ad esempio alle aziende ortofloricole³⁸.

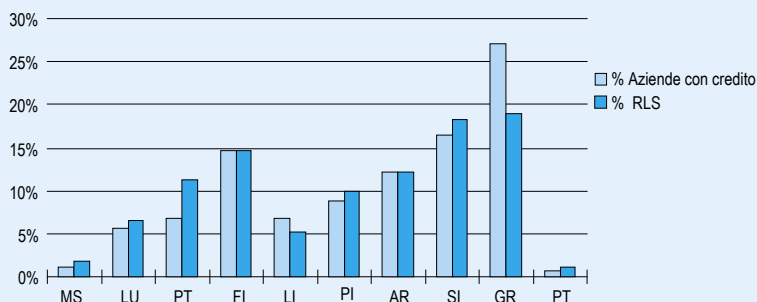
AZIENDE CON CREDITO PER PROVINCIA, PER DURATA DEL FINANZIAMENTO

	Miglioramento		Esercizio		TOTALE CREDITO		RLS	PLV
	Aziende	%	Aziende	%	Aziende	%		
Massa	47	1,5	36	0,8	80	1,1	1,8	2,0
Lucca	150	4,7	284	6,0	412	5,7	6,5	6,5
Pistoia	231	7,2	286	6,0	482	6,7	11,4	10,7
Firenze	575	18,0	639	13,4	1058	14,6	14,6	14,1
Livorno	220	6,9	303	6,4	490	6,8	5,3	4,9
Pisa	311	9,7	397	8,3	642	8,9	10,0	10,2
Arezzo	504	15,8	478	10,0	883	12,2	12,3	13,8
Siena	664	20,8	708	14,9	1189	16,4	18,3	17,9
Grosseto	477	14,9	1595	33,5	1955	27,0	18,9	18,8
Prato	21	0,7	36	0,8	52	0,7	1,0	1,0
TOSCANA	3200	100,0	4762	100,0	7243	100,0	100,0	100,0

Nota: Il totale delle aziende con credito non è pari alla somma di quelle con credito di miglioramento e credito di esercizio in quanto erano ammesse risposte multiple. Lo stesso accade per condizione del finanziamento

³⁸ Studi recenti hanno messo in evidenza, sulla base di elaborazioni effettuate sulla banca dati FADN, come le aziende agricole con OTE principale a seminativi o a coltivazioni permanenti siano caratterizzate da un indebitamento medio superiore a quello delle altre aziende e come, per queste, anche il livello del credito di breve termine sia superiore per il più elevato fabbisogno di capitale di anticipazione (Milani 2005).

DISTRIBUZIONE AZIENDE CON CREDITO AGRARIO FRA LE PROVINCE TOSCANE E RELAZIONE CON LA DISTRIBUZIONE DELL'RLS



La distribuzione delle aziende con credito agrario per classi di RLS e provincia

La distribuzione delle aziende con credito per classi di RLS conferma anche a livello provinciale l'incremento progressivo del tasso d'indebitamento delle aziende al crescere della loro dimensione economica. Si arriva così a un'incidenza delle aziende indebitate che per la classe tra 48.000 e 120.000 euro di RLS supera nella maggior parte delle province il 40%, oltre 120.000 euro di RLS l'incidenza supera in media il 50%, con massimi raggiunti in particolare a Firenze, Siena, Arezzo e Grosseto.

L'incidenza delle aziende indebitate appare maggiormente significativa in alcune province, quelle in cui come affermato nel precedente paragrafo, le colture a seminativi e soprattutto le colture arboree appaiono prevalenti. Si conferma dunque il ruolo centrale delle aziende grossetane, che nelle classi intermedie, tra 7.200 fino a 48.000 euro di RLS, rappresentano sempre circa un terzo del totale aziende con debiti. Tale valore si spinge ben oltre l'incidenza che esse hanno nell'agricoltura regionale (mediamente il 24% nelle classi citate). Anche le aziende senesi con debiti presentano un'incidenza mediamente superiore a quella che rivestono nell'agricoltura regionale, ma in modo meno significativo.

Guardando alla distribuzione provinciale delle aziende con debiti per classi di RLS, essa rispecchia la distribuzione dimensionale delle aziende agricole in ciascuna provincia. Emerge infatti un ruolo preponderante delle piccole aziende (fino a 7.200 euro di RLS) nelle province di Massa e Lucca, mentre decisamente prevalente è la classe delle grandi aziende (oltre 48.000 euro di RLS) nelle province di Siena e Pistoia, dove queste risultano essere più del 40% del totale, seguite da Firenze e Pisa, con più del 30%.

AZIENDE CON CREDITO AGRARIO PER PROVINCIA, PER CLASSI DI RLS (IN EURO)

	0-4800	4800-7200	7200-9600	9600-19200	19200-48000	48000-120000	> di 120000	TOTALE
Massa	17	9	7	17	20	7	3	80
Lucca	128	26	12	62	77	86	21	412
Pistoia	59	12	17	60	134	134	66	482
Firenze	73	53	69	205	304	216	138	1058
Livorno	41	33	35	116	140	84	41	490
Pisa	55	23	32	125	197	140	70	642
Arezzo	109	79	63	154	244	155	79	883
Siena	82	36	50	149	339	317	216	1189
Grosseto	97	87	138	496	675	336	126	1955
Prato	1	7	6	9	12	11	6	52
TOSCANA	662	365	429	1393	2142	1486	766	7243

INCIDENZA DELLE AZIENDE CON CREDITO SUL TOTALE AZIENDE AGRICOLE, PER CLASSI DI RLS
Valori %

	0-4800	4800-7200	7200-9600	9600-19200	19200-48000	48000-120000	> di 120000	TOTALE
Massa	0,2	2,5	3,9	7,7	20,4	28,0	42,9	0,8
Lucca	0,9	4,6	3,5	10,2	16,8	28,4	29,2	2,5
Pistoia	0,5	1,7	4,4	9,2	17,6	27,3	38,4	3,0
Firenze	0,7	3,7	7,4	11,9	26,3	41,9	56,8	6,2
Livorno	1,0	7,3	11,2	20,9	31,9	44,0	50,6	8,1
Pisa	0,4	2,7	6,8	14,2	27,1	36,9	43,8	4,0
Arezzo	0,6	5,1	8,0	11,4	25,5	41,0	54,9	3,9
Siena	0,8	3,7	9,4	14,0	30,8	45,4	55,5	8,0
Grosseto	1,0	6,7	13,6	20,9	32,2	43,6	51,2	10,9
Prato	0,1	4,7	7,6	8,0	18,8	36,7	37,5	2,2
TOSCANA	0,6	4,4	8,5	14,6	27,3	39,3	50,1	5,2

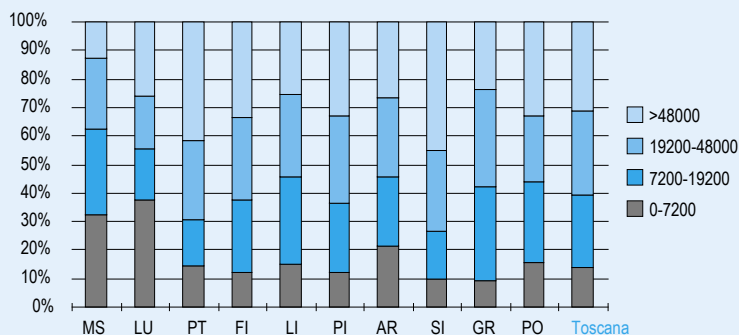
INCIDENZA DELLE AZIENDE CON CREDITO AGRARIO SUL TOTALE REGIONALE, PER CLASSI DI RLS
Valori % (in euro)

	0-4800	4800-7200	7200-9600	9600-19200	19200-48000	48000-120000	> di 120000	TOTALE
Massa	2,6	2,5	1,6	1,2	0,9	0,5	0,4	1,1
Lucca	19,3	7,1	2,8	4,5	3,6	5,8	2,7	5,7
Pistoia	8,9	3,3	4,0	4,3	6,3	9,0	8,6	6,7
Firenze	11,0	14,5	16,1	14,7	14,2	14,5	18,0	14,6
Livorno	6,2	9,0	8,2	8,3	6,5	5,7	5,4	6,8
Pisa	8,3	6,3	7,5	9,0	9,2	9,4	9,1	8,9
Arezzo	16,5	21,6	14,7	11,1	11,4	10,4	10,3	12,2
Siena	12,4	9,9	11,7	10,7	15,8	21,3	28,2	16,4
Grosseto	14,7	23,8	32,2	35,6	31,5	22,6	16,4	27,0
Prato	0,2	1,9	1,4	0,6	0,6	0,7	0,8	0,7
TOSCANA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

INCIDENZA DELLE AZIENDE CON CREDITO AGRARIO SUL TOTALE AZIENDE CON CREDITO NELLA PROVINCIA PER CLASSI DI RLS
Valori % (in euro)

	0-4800	4800-7200	7200-9600	9600-19200	19200-48000	48000-120000	> di 120000	TOTALE
Massa	21,3	11,3	8,8	21,3	25,0	8,8	3,8	100,0
Lucca	31,1	6,3	2,9	15,0	18,7	20,9	5,1	100,0
Pistoia	12,2	2,5	3,5	12,4	27,8	27,8	13,7	100,0
Firenze	6,9	5,0	6,5	19,4	28,7	20,4	13,0	100,0
Livorno	8,4	6,7	7,1	23,7	28,6	17,1	8,4	100,0
Pisa	8,6	3,6	5,0	19,5	30,7	21,8	10,9	100,0
Arezzo	12,3	8,9	7,1	17,4	27,6	17,6	8,9	100,0
Siena	6,9	3,0	4,2	12,5	28,5	26,7	18,2	100,0
Grosseto	5,0	4,5	7,1	25,4	34,5	17,2	6,4	100,0
Prato	1,9	13,5	11,5	17,3	23,1	21,2	11,5	100,0
TOSCANA	9,1	5,0	5,9	19,2	29,6	20,5	10,6	100,0

INCIDENZA DELLE AZIENDE CON CREDITO PER CLASSI DI RLS SUL TOTALE AZIENDE CON CREDITO NELLA PROVINCIA



La distribuzione delle aziende con credito agrario per tipologie aziendali

L'analisi tipologica fa emergere una distribuzione delle aziende con credito totalmente asimmetrica rispetto a quella del totale delle aziende toscane. Nella classe delle aziende che producono per l'autoconsumo (il 28,3% delle aziende toscane) le aziende con credito agrario incidono solo per l'1,3%, mentre incidono per il 12,6% tra le aziende non professionali (il 51,5% delle aziende toscane).

Come ci si poteva attendere la classe più numerosa è quella delle aziende familiari a conduzione diretta esclusiva full time che incidono per ben il 39,3%, seguite dalle aziende familiari a conduzione diretta non esclusiva (18,7%). È da rilevare inoltre come ben il 5,6% delle aziende con credito agrario sia da attribuire alle aziende "non familiari", classificate nella categoria delle "altre istituzioni".

LA DISTRIBUZIONE DELLE AZIENDE CON CREDITO AGRARIO PER TIPOLOGIE AZIENDALI, DURATA E CONDIZIONE DEL FINANZIAMENTO

Valori assoluti

				Credito di esercizio			Credito di miglioramento			Credito agrario
				TOTALE	Agevolato	Non agevolato	TOTALE	Agevolato	Non agevolato	
F	M	A		64	26	38	35	27	9	96
		NP		575	438	138	362	297	68	910
	P	D	F-T E	1823	1491	356	1344	1096	284	2848
			F-T P	864	711	160	634	519	129	1351
			P-T E	375	317	60	157	131	28	512
			P-T P	522	431	91	229	186	43	722
		C	P-T E	68	56	15	35	26	10	88
			F-T E	78	49	34	70	52	24	111
			P-T P	65	43	24	58	48	15	111
			F-T P	39	30	14	27	17	12	57
I	M	P		266	183	99	235	171	80	407
		NP		23	12	11	14	9	5	30
TOTALE				4762	3787	1040	3200	2579	707	7243

Nota: Il totale delle aziende con credito agrario non è pari alla somma di quelle con credito di miglioramento e credito di esercizio in quanto erano ammesse risposte multiple. Lo stesso accade per condizione del finanziamento.

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

LA DISTRIBUZIONE DELLE AZIENDE CON CREDITO PER TIPOLOGIE AZIENDALI, DURATA E CONDIZIONE DEL FINANZIAMENTO

Valori %

			Credito esercizio			Credito miglioramento			Credito agrario	Tot. Aziende toscane	
			TOTALE	agevolato	Non agevolato	TOTALE	Agevolato	Non agevolato			
F	M	A		1,3	0,7	3,7	1,1	1,0	1,3	1,3	28,3
			NP	12,1	11,6	13,3	11,3	11,5	9,6	12,6	51,5
		D	F-T E	38,3	39,4	34,2	42,0	42,5	40,2	39,3	7,02
			F-T P	18,1	18,8	15,4	19,8	20,1	18,2	18,7	3,6
			P-T E	7,9	8,4	5,8	4,9	5,1	4,0	7,1	3,0
			P-T P	11,0	11,4	8,8	7,2	7,2	6,1	10,0	3,9
		C	P-T E	1,4	1,5	1,4	1,1	1,0	1,4	1,2	0,3
			F-T E	1,6	1,3	3,3	2,2	2,0	3,4	1,5	0,2
			P-T P	1,4	1,1	2,3	1,8	1,9	2,1	1,5	0,3
			F-T P	0,8	0,8	1,3	0,8	0,7	1,7	0,8	0,1
	I	M	P	5,6	4,8	9,5	7,3	6,6	11,3	5,6	0,6
			NP	0,5	0,3	1,1	0,4	0,3	0,7	0,4	1,0
TOTALE			100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Nota: Il totale delle aziende con credito agrario non è pari alla somma di quelle con credito di miglioramento e credito di esercizio in quanto erano ammesse risposte multiple. Lo stesso accade per condizione del finanziamento.

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

3.6

La diversificazione aziendale

Nel corso degli anni '90 il concetto di imprenditore agricolo ha decisamente cambiato fisionomia, in conseguenza delle nuove esigenze manifestate dalla società e della conseguente evoluzione delle politiche comunitarie, regionali e locali.

La nuova definizione civilistica di imprenditore agricolo fornita dalla Legge di orientamento agricolo (D.Lg. 18-5-2001 n.228 "Orientamento e modernizzazione del settore agricolo"), sia pure successiva all'indagine censuaria, ben fotografa questa situazione. La Legge di orientamento ha infatti modificato l'articolo 2135 del codice civile fornendo una accezione di imprenditore agricolo più ampia della previgente: *"E' imprenditore agricolo chi esercita una delle seguenti attività: coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e attività connesse. Per coltivazione del fondo, per selvicoltura e per allevamento di animali si intendono le attività dirette alla cura ed allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria del ciclo stesso, di carattere vegetale o animale, che utilizzano o possono utilizzare il fondo, il bosco o le acque dolci, salmastre o marine. Si intendono comunque connesse le attività, esercitate dal medesimo imprenditore agricolo, dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione che abbiano ad oggetto prodotti ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo o del bosco o dall'allevamento di animali, nonché le attività dirette alla fornitura di beni o servizi mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda normalmente impiegate nell'attività agricola esercitata, ivi comprese le attività di valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale e forestale, ovvero di ricezione ed ospitalità come definite dalla legge"*.

Si tratta di una disposizione dalle forti conseguenze non solo sul piano civilistico, ma anche su quello fiscale, previdenziale e della gestione amministrativa. Interessa qui sottolineare soltanto l'ampliamento dei concetti di "coltivazione del fondo", "selvicoltura" e "allevamento", che possono essere riferiti anche a una fase soltanto del ciclo biologico e

che *“utilizzano o possono utilizzare il fondo, il bosco o le acque dolci, salmastre o marine”*; nonché l'estensione dell'ambito delle attività *“connesse”* che arrivano a comprendere *“le attività di valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale e forestale”*.

La Legge di Orientamento al successivo articolo 3 amplia anche il confine delle *“attività agrituristiche”* rispetto a quanto previsto dalla L.730/85, disponendo che *“rientrano fra le attività agrituristiche di cui alla legge 5 dicembre 1985, n. 730, ancorché svolte all'esterno dei beni fondiari nella disponibilità dell'impresa, l'organizzazione di attività ricreative, culturali e didattiche, di pratica sportiva, escursionistiche e di ippoturismo finalizzate ad una migliore fruizione e conoscenza del territorio, nonché la degustazione dei prodotti aziendali, ivi inclusa la mescita del vino, ai sensi della legge 27 luglio 1999, n. 268”*.

La nuova definizione giuridica di imprenditore agricolo e l'ampliamento delle attività agrituristiche evidenziano come l'impresa agricola diversificata e plurifunzionale, prefigurata dalle stesse linee di indirizzo della politica agricola comunitaria, sia un soggetto ampiamente coinvolto nelle generali dinamiche dello sviluppo rurale in chiave di multifunzionalità e di *“modello agricolo europeo”*.

In tale concezione dell'impresa agricola la competitività non si basa dunque più soltanto sulla compressione dei costi di produzione né sulla sola specializzazione su fasi specifiche del processo produttivo.

I fondamenti della nuova capacità competitiva si basano di volta in volta sulla differenziazione del prodotto realizzata anche mediante una verticalizzazione delle operazioni produttive lungo la filiera che consenta un maggior controllo sulla qualità al consumo del prodotto agricolo e dei suoi derivati, sul posizionamento nelle fasi di maggior creazione del valore aggiunto, sulla attivazione di nuove attività anche non tradizionali che sappiano valorizzare al meglio le risorse tanto umane (donne, giovani) che strutturali dell'azienda (fabbricati, contesti ambientali e paesaggistici di pregio).

Il modello di sviluppo agricolo e rurale della Toscana ha anticipato alcune di queste tendenze evolutive ed è orientato ad un modello di agricoltura multifunzionale di qualità.

Il questionario di Censimento consente di fotografare alcuni di questi aspetti, sia in maniera diretta che in maniera indiretta.

In particolare i quesiti 27 e 63 rilevano rispettivamente lo svolgimento dell'attività di agriturismo e di altre attività connesse all'agricoltura, mentre altri quesiti specifici su alcune produzioni rilevano la presenza di impianti per la lavorazione, conservazione, trasformazione di prodotti aziendali rispetto ad alcune merceologie (vino, olio, latte, ortaggi e frutta, carni, altri prodotti), funzionali quindi all'attivazione di specifiche strategie integrazione, di differenziazione e di valorizzazione delle produzioni agricole aziendali (in particolare quesiti 29-30-32), rispetto alle quali si rimanda all'analisi delle singole filiere.

Alla data del Censimento le aziende che hanno dichiarato di praticare attività di agriturismo sono risultate 2.262, mentre quelle che hanno dichiarato di praticare attività connesse a quella agricola (escluso appunto l'agriturismo) sono risultate essere oltre 16 mila (11,6% delle aziende totali rilevate alla data del Censimento), la grandissima parte delle quali interessate dalla lavorazione dei prodotti agricoli (11,1% delle aziende toscane). Una discreta diffusione hanno le attività ricreative diverse dall'agriturismo, che interessano 450 aziende. Diffusione marginale hanno le altre forme.

Le incidenze delle attività di diversificazione aziendale salgono notevolmente al di fuori della categoria delle aziende di autoconsumo (categoria 1 della classificazione istituzionale), e si avvicinano al 50% per le tipologie 8 (aziende familiari che producono per il mercato in aziende professionali capitalistiche esclusive full time) e 10 (aziende familiari che producono per il mercato in aziende professionali capitalistiche pluriattive full time).

La distribuzione per provincia evidenzia delle forti differenze territoriali, con una rilevanza relativa più elevata a Arezzo, Grosseto, Siena e Livorno.

Osservando l'andamento del fenomeno per classe di reddito lordo standard aziendale,

tutte le attività considerate hanno una diffusione più elevata al crescere della dimensione economica dell'azienda. Basti osservare che nella classe di RLS superiore a 120.000 euro ben il 14,6% delle aziende svolge attività di agriturismo e il 41% almeno una delle altre attività connesse, contro valori medi rispettivamente del 1,6% e del 11,6%.

AZIENDE TOSCANE CHE PRATICANO AGRITURISMO E ATTIVITÀ CONNESSE ALL'AGRICOLTURA, PER CLASSE DI RLS, PROVINCIA E TIPOLOGIA ISTITUZIONALE								
	Agriturismo	ALTRE ATTIVITÀ CONNESSE ALL'AGRICOLTURA						Altre
		Almeno una forma	Att. ricreativa	Artigianato	Lav. prodotti agricoli	Lav. legno	Prod. energia rinn.	
TOTALE AZIENDE	2.262	16.245	450	125	15.583	149	14	243
CLASSE RLS (EURO)								
0-4800	318	8.082	117	58	7.837	47	1	69
4800-7200	163	1.199	41	14	1.128	17	0	23
7200-9600	141	831	24	4	801	8	1	10
9600-19200	472	2.007	58	17	1.912	27	1	37
19200-48000	557	2.257	89	18	2.140	28	5	43
48000-120000	387	1.242	56	6	1.180	14	3	32
> di 120000	224	627	65	8	585	8	3	29
PER PROVINCIA								
Massa	64	352	10	2	339	0	0	8
Lucca	101	1.421	25	4	1.379	12	0	17
Pistoia	78	622	25	10	578	15	2	8
Firenze	361	2.171	110	15	2.038	23	2	48
Livorno	135	1.097	33	6	1.048	6	1	29
Pisa	224	2.038	66	15	1.958	8	1	30
Arezzo	249	3.695	49	20	3.587	48	2	32
Siena	647	2.052	78	21	1.971	18	2	29
Grosseto	386	2.622	49	27	2.524	16	3	41
Prato	17	175	5	5	161	3	1	1
PER TIPOLOGIA ISTITUZIONALE (*)								
1	0	1.333	0	0	1.327	8	0	0
2	449	7.845	103	68	7.609	53	1	69
3	744	2.903	68	19	2.793	35	4	48
4	365	1.369	39	11	1.309	16		21
5	116	673	11	2	654	5	2	7
6	163	1.022	17	7	991	10	1	9
7	42	119	4	1	111	1	1	4
8	51	106	5	1	104	3	2	5
9	45	149	6	0	143	1	0	3
10	28	44	3	0	39	0	1	3
11	227	567	139	12	462	14	2	51
12	32	115	55	4	41	3	0	23

(*) Per la descrizione delle 12 tipologie istituzionali si vedano i paragrafi precedenti.

Un aspetto particolare ma meritevole di attenzione concerne la tipologia dei canali di vendita utilizzati dalle aziende (domanda 65) che hanno introdotto alcune forme di diversificazione, e la comparazione della struttura dei canali di vendita rispetto all'universo delle aziende agricole toscane.

Dalla tabella emerge un ricorso ai canali specificati dalla domanda 65 del questionario censuario molto più intenso da parte delle aziende "diversificate" rispetto all'universo, in particolare per le aziende con agriturismo e altre forme di attività ricreative; allo stesso tempo è molto più elevata anche la diversificazione dei canali commerciali praticati. Ciò

testimonia il fatto che la diversificazione è spesso l'esito di un processo di riorientamento strategico dell'impresa di portata complessiva.

In particolare le aziende "diversificate" fanno un utilizzo molto più intensivo del canale della vendita diretta, ma in generale utilizzano in maniera più intensa tutte le modalità di vendita rispetto all'universo delle aziende toscane.

AZIENDE TOSCANE CHE PRATICANO AGRITURISMO E ATTIVITÀ CONNESSE ALL'AGRICOLTURA, PER CLASSE DI RLS, PROVINCIA E TIPOLOGIA ISTITUZIONALE
Incidenze % sul Totale Aziende

	ALTRE ATTIVITÀ CONNESSE ALL'AGRICOLTURA								TOTALE AZIENDE TOSCANA
	Agriturismo	Almeno una forma	Ricreativa	Att. Artigianato	Lav. prodotti agricoli	Lav. legno	Produtz. energia rinn.	Altre	
TOTALE AZIENDE	1,6	11,6	0,3	0,1	11,1	0,1	0,0	0,2	100,0
CLASSE RLS (EURO)									
0-4800	0,3	7,8	0,1	0,1	7,5	0,0	0,0	0,1	100,0
4800-7200	2,0	14,4	0,5	0,2	13,6	0,2	0,0	0,3	100,0
7200-9600	2,8	16,5	0,5	0,1	15,9	0,2	0,0	0,2	100,0
9600-19200	4,9	21,0	0,6	0,2	20,1	0,3	0,0	0,4	100,0
19200-48000	7,1	28,7	1,1	0,2	27,2	0,4	0,1	0,5	100,0
48000-120000	10,2	32,8	1,5	0,2	31,2	0,4	0,1	0,8	100,0
> di 120000	14,6	41,0	4,2	0,5	38,2	0,5	0,2	1,9	100,0
PER PROVINCIA									
Massa	0,7	3,7	0,1	0,0	3,5	0,0	0,0	0,1	100,0
Lucca	0,6	8,5	0,1	0,0	8,2	0,1	0,0	0,1	100,0
Pistoia	0,5	3,8	0,2	0,1	3,6	0,1	0,0	0,0	100,0
Firenze	2,1	12,7	0,6	0,1	12,0	0,1	0,0	0,3	100,0
Livorno	2,2	18,1	0,5	0,1	17,3	0,1	0,0	0,5	100,0
Pisa	1,4	12,8	0,4	0,1	12,3	0,1	0,0	0,2	100,0
Arezzo	1,1	16,1	0,2	0,1	15,7	0,2	0,0	0,1	100,0
Siena	4,4	13,8	0,5	0,1	13,3	0,1	0,0	0,2	100,0
Grosseto	2,1	14,6	0,3	0,1	14,0	0,1	0,0	0,2	100,0
Prato	0,7	7,3	0,2	0,2	6,7	0,1	0,0	0,0	100,0
PER TIPOLOGIA ISTITUZIONALE (*)									
1	0,0	3,4	0,0	0,0	3,3	0,0	0,0	0,0	100,0
2	0,6	10,9	0,1	0,1	10,6	0,1	0,0	0,1	100,0
3	7,6	29,6	0,7	0,2	28,4	0,4	0,0	0,5	100,0
4	7,2	27,1	0,8	0,2	25,9	0,3	0,0	0,4	100,0
5	2,7	15,9	0,3	0,0	15,4	0,1	0,0	0,2	100,0
6	3,0	18,5	0,3	0,1	18,0	0,2	0,0	0,2	100,0
7	9,7	27,4	0,9	0,2	25,5	0,2	0,2	0,9	100,0
8	23,9	49,8	2,3	0,5	48,8	1,4	0,9	2,3	100,0
9	9,4	31,0	1,2	0,0	29,7	0,2	0,0	0,6	100,0
10	30,4	47,8	3,3	0,0	42,4	0,0	1,1	3,3	100,0
11	16,5	41,2	10,1	0,9	33,6	1,0	0,1	3,7	100,0
12	3,6	13,0	6,2	0,5	4,6	0,3	0,0	2,6	100,0

(*) Per la descrizione delle 12 tipologie istituzionali si vedano i paragrafi precedenti.

CANALI DI VENDITA DEI PRODOTTI AZIENDALI PRATICATI DALLE IMPRESE CHE SVOLGONO ALCUNE ATTIVITÀ "DIVERSIFICATE"

	Agriturismo		Lav prodotti		Att. Ricreative		Az. Totali	
	Val. ass.	Val. %	Val. ass.	Val. %	Val. ass.	Val. %	Val. ass.	Val. %
NUMERO TOTALE AZIENDE (A)	2.262		15.583		450		139.078	
Vendita diretta al consumatore	1.213	87,2	4.502	76,3	201	91,8	18.514	39,7
Con vincoli a imprese industriali	320	23,0	2.224	37,7	66	30,1	6.087	13,1
Con vincoli a imprese commerciali	240	17,3	948	16,1	46	21,0	3.369	7,2
Senza vincoli contrattuali	1.013	72,8	4.970	84,2	162	74,0	21.586	46,3
A organismi associativi	776	55,8	3.731	63,2	97	44,3	18.498	39,7
TOTALE MODALITÀ (B)	3.562		16.375		572		68.054	
ALMENO 1 MODALITÀ (C)	1.391	100,0	5.902	100,0	219	100,0	46.589	100,0
% aziende che utilizzano i canali (c)/(a)	61,5		37,9		48,7		33,5	
Indice di diversificazione (c)/(b)	2,56		2,77		2,61		1,46	

4. LE AZIENDE AGRICOLE NELLE FILIERE

4.1 Obiettivi e metodologia

La lettura dei dati del Censimento attraverso l'ottica di filiera consente di cogliere alcune specificità delle caratteristiche delle strutture aziendali dell'agricoltura toscana legate alle peculiarità delle produzioni realizzate.

In questo capitolo verrà sviluppata un'analisi delle caratteristiche strutturali e operative delle aziende agricole operando degli "spaccati" relativi ad alcune delle principali produzioni agricole della Toscana, al fine di evidenziare le modalità di relazione delle imprese con le fasi successive e con il mercato, per quanto concerne in particolare l'utilizzo delle diverse forme di commercializzazione delle produzioni, l'orientamento alla qualità dei processi e dei prodotti realizzati, e lo svolgimento di attività successive a quella della produzione agricola.

In questo senso è stato assunto un approccio di "filiera di produzione", finalizzato cioè a ricostruire le prime fasi delle filiere costruite a partire da una materia prima agricola e in particolare dalla fase di produzione della stessa (Belletti, Giancani, Marescotti e Scaramuzzi, 1994). La ricostruzione della filiera richiede la preliminare delimitazione dell'aggregato di riferimento, che può essere più o meno ampio (ad esempio l'oggetto della filiera può essere il frumento duro, oppure i cereali nel complesso) ma che deve comunque tenere conto di criteri di coerenza rispetto alle fasi successive della filiera stessa.

Da un punto di vista metodologico la delimitazione dei criteri mediante i quali stabilire l'appartenenza o meno delle unità di produzione alla filiera rappresenta un aspetto di grande importanza e complessità, che è stato ampiamente esaminato nella letteratura³⁹. Il problema della scelta dei criteri di appartenenza è particolarmente forte con riferimento alla fase agricola, le cui unità di produzione sono caratterizzate da una forte despecializzazione produttiva e dunque possono essere ascritte contemporaneamente a più filiere.

Pertanto oggetto della rilevazione censuaria è l'unità di produzione e non le attività produttive che in essa si realizzano con riferimento a uno specifico prodotto (delle coltivazioni o dell'allevamento), per cui numerosi degli aspetti rilevati sono riferiti all'azienda nel suo complesso e perciò non direttamente collegabili alla specifica coltura o allevamento in essa praticati.

È evidente quindi che la possibilità di cogliere attraverso i dati del Censimento le relazioni tra aziende agricole e filiere richiede prima di tutto una analisi del ruolo che il prodotto in esame assume nell'ambito dell'azienda, in modo tale da poter valutare se comprendere o meno l'azienda stessa nella specifica filiera che si sta esaminando.

La delimitazione dell'insieme delle aziende "significative" per la filiera, e sulla quali dunque condurre le successive analisi, può essere effettuata in base a differenti criteri, tra cui:

- a. includere nella filiera tutte le aziende che praticano quella coltura/allevamento, indipendentemente dall'importanza che riveste per l'azienda e dal suo valore assoluto;
- b. includere nella filiera le aziende ove la coltura/allevamento supera un qualche valore-soglia (ad esempio superficie superiore a 1 ettaro, numero di capi superiore a 5);

³⁹ Si vedano a questo proposito i lavori di Arena, Rainelli e Torre (1985), Belletti (1992.a), Belletti, Giancani, Marescotti, Scaramuzzi (1994), Bellon (1984), Jacquemin, Rainelli (1984), Monfort (1983), Rainelli (1977).

-
- c. includere nella filiera le aziende che praticano quella coltura/allevamento e che soddisfano un qualche altro criterio rilevante rispetto alle relazioni con le altre componenti della filiera; ad esempio includere quelle aziende che dichiarano di vendere i propri prodotti, o che superano un certo valore soglia di prodotti venduti;
 - d. includere nella filiera solo le aziende "specializzate" o "orientate" verso quella coltura/allevamento. Il grado di specializzazione o orientamento presuppone l'individuazione sia di un indicatore di tipo economico in base al quale classificare le aziende (ad esempio l'incidenza del Reddito lordo standard della coltura sul RLS aziendale totale) sia un valore soglia dell'indicatore stesso;
 - e. includere nella filiera le N aziende più grandi che rappresentano l'Y% della superficie coltivata di quel prodotto, o dei capi allevati di quella specie, o del valore della produzione.

Il criterio (a) comporta l'inclusione nella filiera del prodotto X anche di aziende i cui comportamenti non sono condizionati che marginalmente dal prodotto X stesso, in quanto questo non rappresenta che una parte ridottissima della sua attività; d'altra parte criteri quali (d) o (e), specie se interpretati in modo selettivo, escludono una quota anche significativa di aziende, almeno in termini numerici se non in termini produttivi, e richiedono di ben ponderare gli effetti di tale esclusione dall'analisi.

La scelta dei criteri di costruzione della filiera dipende ovviamente dagli obiettivi dell'analisi (Belletti 1992.b). Nel caso in oggetto, essendo l'obiettivo quello di fornire una ricostruzione della base agricola della filiera e dunque alla descrizione dei suoi caratteri generali, la filiera è stata assunta quale strumento *descrittivo* e non *analitico* dell'apparato produttivo (Jacquemin e Rainelli, 1984; Bellon, 1984; Montigaud, 1992), senza assumere cioè che gli insiemi verticali presi in considerazione costituissero dei sistemi autonomi rispetto al resto del sistema economico (Belletti, Giancani, Marescotti e Scaramuzzi, 1994). Ciò ha portato alla scelta di includere nell'analisi tutte le aziende agricole toscane che presentano in ordinamento produttivo la coltura o il tipo di allevamento relativo alla filiera stessa, indipendentemente dall'importanza di tale attività per l'azienda o per la filiera nel suo complesso.

La scelta di non applicare soglie dimensionali in termini di superficie o numero di capi o di dimensione economica rispetto alla inclusione delle aziende nell'analisi non ha precluso la possibilità di effettuare successive differenziazioni all'interno del complesso delle aziende nell'ambito di ciascuna delle filiere in esame. Infatti le aziende agricole appartenenti ad ognuna delle filiere identificate (ad es. tutte le aziende agricole con vite) sono state classificate e ripartite in alcune tipologie, mediante l'impiego di due indicatori rappresentativi della dimensione economica "di filiera" delle aziende stesse: l'importanza economica per l'azienda del prodotto della filiera analizzata, e la rilevanza dell'azienda nella filiera stessa.

Tali indicatori sono stati ritenuti in grado di condizionare numerosi aspetti del comportamento dell'azienda agricola rispetto al prodotto e in particolare rispetto al suo modo di relazionarsi con le altre fasi della filiera, così come il modo di relazionarsi delle altre fasi della filiera rispetto alla fase agricola.

In particolare l'importanza economica per l'azienda del prodotto della filiera analizzata può condizionare la disponibilità da parte dell'azienda ad effettuare investimenti in risorse dedicate al prodotto (ad es. attivare un impianto di trasformazione aziendale) e in generale l'impegno che ad esso viene attribuito, dunque anche in termini di strategie di differenziazione e verticalizzazione della produzione. La scarsa importanza del prodotto può comportare quindi comportamenti di filiera meno "strutturati", in particolare per quanto concerne le modalità di vendita (ad es. maggiore presenza di vendita diretta, specie se le aziende sono anche "poco importanti nella filiera", il che significa piccole) ma anche lo stesso orientamento alla differenziazione del prodotto.

L'importanza dell'azienda per la filiera è invece suscettibile di condizionare il comportamento delle aziende clienti delle aziende acquirenti del prodotto. Nell'ipotesi che le produzioni regionali godano di un vantaggio comparato rispetto alle produzioni di altre

provenienze, a causa della presenza di fattori di specificità localizzativa di vario genere, le aziende acquirenti saranno orientate a rapportarsi con la controparte agricola cercando di stabilizzare le relazioni (a parità di altre condizioni). In sostanza, a causa della presenza di costi di transazione, varierà l'interesse che le aziende agricole rivestono per le controparti commerciali e industriali, con un minore interesse verso le aziende più piccole.

L'importanza economica del prodotto per l'azienda esprime il *livello di specializzazione* aziendale nella filiera, misurato in termini di contributo che il prodotto in esame fornisce alla formazione del Reddito Lordo Standard in ciascuna azienda (ad es. RLS aziendale dei cereali sul totale del RLS totale dell'azienda)⁴⁰.

Sulla base di questo parametro sono state individuate le seguenti classi di livello di specializzazione in ciascuna azienda censita:

INDICE DI SPECIALIZZAZIONE $Is = \% \text{ RLS PRODOTTO X SU RLS AZIENDALE TOTALE}$	
Alta	$100\% > Is \geq 66\%$
Intermedia	$66\% > Is \geq 33\%$
Bassa	$33\% > Is \geq 10\%$
Marginale	$10\% > Is \geq 0\%$

Il secondo indicatore che è stato ritenuto rappresentativo della dimensione economica "di filiera" delle aziende agricole è quello della *rilevanza dell'azienda nella filiera*, ovvero l'importanza che ciascuna azienda assume rispetto alla formazione della produzione regionale della filiera stessa.

La determinazione del grado di rilevanza dell'azienda nella filiera è stato operato ordinando le aziende per RLS del prodotto⁴¹. Sulla base di questo ordinamento sono stati identificati i quartili in funzione del RLS aziendale⁴², rispetto ai quali sono state individuate le seguenti classi di livello di rilevanza di ciascuna azienda censita nella filiera oggetto di analisi:

IMPORTANZA DELL'AZIENDA PER LA FILIERA	
	CRITERIO
Micro	Primo quartile per RLS aziendale
Piccole	Secondo quartile per RLS aziendale
Medie	Terzo quartile per RLS aziendale
Grandi	Quarto quartile per RLS aziendale

L'impiego congiunto dei due indicatori ha consentito di ottenere una classificazione "economica" delle aziende che praticano ciascuna delle colture considerate, in sedi diverse tipologie aziendali, rispetto alle quali è possibile "leggere" differenti caratteri delle

⁴⁰ Da un punto di vista metodologico è opportuno rilevare che il RLS è stato preferito alla Produzione vendibile per l'espressione di parametri strutturali in valori monetari in quanto il RLS, essendo al netto dei costi specifici variabili della coltura/allevamento, approssima meglio il contributo di ciascuna coltura alla formazione del reddito aziendale rispetto a quanto sarebbe accaduto con la PV. Il calcolo dei Redditi Lordi Standard si è basato sui prezzi del 1996, gli ultimi disponibili.

⁴¹ Il ricorso al RLS si è reso necessario per consentire l'aggregazione di superfici di prodotti diversi, e capi di specie diverse, compresi nella stessa "filiera": si pensi ad esempio alla filiera "ortaggi", ove le superfici delle varie coltivazioni presentano elevate differenze tra loro.

⁴² Il primo quartile ("micro") raccoglie le X' aziende più piccole che contribuiscono alla formazione del primo 25% del Reddito lordo regionale; il secondo quartile ("piccole") raccoglie le X" aziende meno piccole che contribuiscono alla formazione del successivo 25% del RLS regionale; e così via.

aziende agricole di ciascuna filiera, ivi comprese le differenti modalità di valorizzazione del prodotto e l'orientamento alla qualità.

Nella tabella sottostante viene presentata a titolo di esempio la classificazione economica applicabile alle aziende di una generica filiera X.

LA CLASSIFICAZIONE ECONOMICA DELLE AZIENDE				
Importanza delle aziende nella filiera regionale QUARTILI				
Importanza del prodotto X per l'azienda (Is)	1 MICRO	2 PICCOLE	3 MEDIE	4 GRANDI
M MARGINALE 0-10% RLS	Tipo M.1 Aziende individualmente poco importanti per la filiera X (anche non di piccole dimensioni totali), dove il prodotto X ha poca importanza nella formazione del prodotto aziendale	Tipo M2 Aziende individualmente di ridotta importanza per la filiera X, dove il prodotto X ha poca importanza nella formazione del prodotto aziendale	Tipo M.3 Aziende individualmente di importanza significativa per la filiera X, dove il prodotto X ha però poca importanza nella formazione del prodotto aziendale	Tipo M.4 Aziende che danno individualmente un contributo importante alla filiera, ma in cui il prodotto X ha una importanza marginale (presumibilmente aziende molto grandi)
B BASSA 10-33% RLS	Tipo B1 Aziende individualmente poco importanti per la filiera X, ma dove X assume una certa importanza per l'azienda	Tipo B2 Aziende individualmente di ridotta importanza per la filiera X, ma dove X assume una certa importanza per l'azienda	Tipo B3 Aziende individualmente di importanza significativa per la filiera X, ma dove X assume una certa importanza per l'azienda	Tipo B4 Aziende che danno individualmente un contributo importante alla filiera, ove il prodotto X assume una certa importanza per l'azienda
I INTERMEDIA 33-66% RLS	Tipo I1 Aziende individualmente poco importanti per la filiera X, ma dove X è molto importante per l'azienda	Tipo I2 Aziende individualmente di ridotta importanza per la filiera X, ma dove X è molto importante per l'azienda	Tipo I3 Aziende individualmente di importanza significativa per la filiera X, ma dove X è molto importante	Tipo I4 Aziende che danno individualmente un contributo importante alla filiera, e dove X è molto importante per l'azienda
A ALTA >66% RLS	Tipo A.1 Aziende specializzate nella coltura X, la cui produzione individuale è poco importante per la filiera X (presumibilmente aziende piccole non professionali ...)	Tipo A.2 Aziende specializzate nella coltura X, la cui produzione individuale ha una ridotta importanza per la filiera X	Tipo A.3 Aziende specializzate nella coltura X, la cui produzione individuale ha una importanza significativa per la filiera X	Tipo A.4 Aziende individualmente significative per la filiera X (danno un elevato contributo), e dove X è molto importante

Per ciascuna delle 16 tipologie sono stati analizzati una molteplicità di parametri, alcuni dei quali riferiti alla azienda nel suo complesso (ad esempio SAU aziendale, giornate di lavoro, RLS aziendale) e dunque non immediatamente riferibili alla produzione della filiera salvo che per le aziende ad elevata specializzazione, mentre altri sono stati invece riferiti ad aspetti specifici della singola produzione, quali:

- la disponibilità di impianti di lavorazione e trasformazione (quesito 29) e di impianti di trattamento e confezionamento (quesito 32);
- la presenza di produzioni di qualità (quesito 57);
- le modalità di commercializzazione del prodotto (quesito 65).

Nel prossimo paragrafo verranno forniti alcuni dati sintetici relativamente alle principali

filieri agro-alimentari e non-alimentari della Toscana, impiegando sia la classificazione istituzionale⁴³ che la classificazione economica illustrata nel presente paragrafo.

Nei paragrafi successivi verranno analizzate in maniera più approfondita alcune filiere della Toscana. La scelta delle filiere oggetto di analisi ha tenuto conto anche delle peculiarità dell'agricoltura e del sistema agroalimentare della Toscana oltre che dell'esistenza di specifiche domande nel questionario, ed è la seguente:

PRODUZIONI VEGETALI (DOMANDE 8 E 9)	
PRODUZIONE	COD. CAMPO DEL QUESTIONARIO (QUESITI 8-9)
Fiori e piante ornamentali	Da 38 a 40
Vite	54
Olivo	Da 55 a 56
Vivai da piante ornamentali	Solo 75

PRODUZIONI ANIMALI (SEZIONE V)	
PRODUZIONE	COD. CAMPO/I DEL QUESTIONARIO
Bovini	01-15

Relativamente a ciascuna delle filiere oggetto di analisi più approfondita verrà effettuato dapprima un inquadramento generale dei caratteri strutturali ed evolutivi delle aziende agricole appartenenti alla filiera, anche impiegando la classificazione istituzionale delle aziende, e a fornire un inquadramento generale degli aspetti specifici relativi alla produzione della filiera. Successivamente verrà impiegata la classificazione economica delle aziende per l'analisi degli aspetti legati alla differenziazione e alla commercializzazione delle produzioni.

4.2

Le relazioni azienda-mercato nelle principali filiere

Una visione di insieme

Le tabelle che seguono contengono alcuni dati sintetici riepilogativi circa le caratteristiche strutturali delle principali filiere toscane, attraverso le quali è possibile cogliere alcune specificità e similitudini.

La coltura maggiormente diffusa tra le aziende toscane è l'olivo (56,5% delle aziende), seguita dalla vite (38,4%) e dalle colture cerealicole (24,6%). In termini di superfici invece, sono le colture cerealicole a ricoprire la maggiore quota della SAU regionale (30,5%), seguite dall'olivo (10,8%) e dai semi oleosi (7,5%).

Le colture cerealicole assorbono anche la quota più alta in termini di contributo alla formazione del Reddito Lordo Standard dell'agricoltura toscana (19,5%), seguite dall'olivo (15,9%) e dalla vite (13,9%). Fiori e vivai ornamentali incidono rispettivamente per l'8,7% e l'8,6% sul RLS regionale.

Il lavoro per le attività di coltivazione e di allevamento è prevalentemente prestato dal

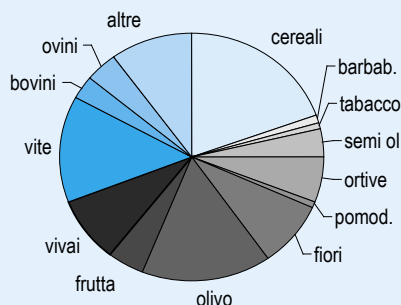
⁴³ Cfr. capitolo 2.

conduttore e dai suoi familiari; maggior ricorso ad altra manodopera si ha per le attività vivaistiche, e per le colture industriali della barbabietola e dei semi oleosi.

FILIERE: CONFRONTO TRA I PRINCIPALI PARAMETRI AGGREGATI, 2000

	Cereali	Grano	Barbab.	Tabacco	Semi ol	Ortive	Pomod.
Aziende della filiera	34.372	18.839	974	386	9.175	13.206	606
% aziende di filiera su totale TOSCANA	24,6	13,5	0,7	0,3	6,6	9,4	0,4
Sup. investita nella coltura / n.capi	261.357	183.117	7.765	2.442	64.538	8.703	1.981
Sup media coltura / n.medio capi	7,6	9,7	8,0	6,3	7,0	0,7	3,3
% sup. nella coltura / SAU TOSCANA	30,5	21,3	0,9	0,3	7,5	1,0	0,2
SAU aziende della filiera	586.357	482.064	43.087	9.490	258.098	95.892	17.088
Superficie nella coltura / SAU	44,6	38,0	18,0	25,7	25,0	9,1	11,6
Sup. Totale aziende della filiera	921.288	725.557	56.812	13.385	408.287	153.186	22.420
RLS coltura/allevamento (.000 euro)	248.202	172.819	13.128	11.066	46.407	71.806	10.996
RLS filiera / sup.coltura o capi (euro)	950	944	1.691	4.532	719	8.251	5.551
% RLS filiera / RLS TOSCANA	19,5	13,6	1,0	0,9	3,7	5,6	0,9
RLS totale delle aziende (.000 euro)	718.586	565.667	60.360	21.586	301.747	200.329	38.848
% RLS coltura/allevamento / aziende	34,5	30,6	21,7	51,3	15,4	35,8	28,3
Giornate familiari (.000)	6.868	4.383	286	157	1.850	2.671	217
Giornate altra manodopera (.000)	1.737	1.421	129	140	969	525	82
Giornate totali (.000)	8.605	5.804	415	297	2.819	3.196	299
% giornate familiari / giornate totali	79,8	75,5	68,9	52,9	65,6	83,6	72,6
	Fiori	Olivo	Frutta	Vivai	Vite	Bovini	Ovini
Aziende della filiera	1.993	79.061	24.084	2.104	53.816	4.964	4.635
% aziende di filiera su totale TOSCANA	1,4	56,5	17,2	1,5	38,5	3,5	3,3
Sup. investita nella coltura / n.capi	1.808	93.000	21.320	4.467	58.446	103.008	554.679
% sup. nella coltura / SAU TOSCANA	0,2	10,8	2,5	0,5	6,8	n.s.	n.s.
Sup media coltura / n.medio capi	0,9	1,2	0,9	2,1	1,1	20,8	119,7
SAU aziende della filiera	6.381	553.463	145.586	18.584	408.569	134.754	125.080
Superficie nella coltura / SAU	28,3	16,8	14,6	24,0	14,3	n.s.	n.s.
Sup. Totale aziende della filiera	11.581	984.014	319.459	53.307	663.335	231.875	180.432
RLS coltura/allevamento (.000 euro)	111.224	201.616	55.306	109.309	176.975	39.774	49.138
RLS filiera / sup.coltura o capi (euro)	61.518	2.168	2.594	24.470	3.028	386	89
% RLS filiera / RLS TOSCANA	8,7	15,9	4,4	8,6	13,9	3,1	3,9
RLS totale delle aziende (.000 euro)	130.694	784.065	202.846	141.377	605.942	157.763	138.422
% RLS coltura/allevamento / aziende	85,1	25,7	27,3	77,3	29,2	25,2	35,5
Giornate familiari (.000)	809	10.469	3.254	672	8.527	2.004	1.762
Giornate altra manodopera (.000)	197	2.499	732	463	2.070	415	169
Giornate totali (.000)	1.006	12.968	3.986	1.135	10.597	2.419	1.931
% giornate familiari / giornate totali	80,4	80,7	81,6	59,2	80,5	82,8	91,2

DISTRIBUZIONE DEL REDDITO LORDO STANDARD DELLA TOSCANA TRA LE FILIERE



La distribuzione delle aziende e delle superfici investite nelle singole attività a livello provinciale mostra la diversità della composizione delle produzioni delle filiere a livello territoriale.

In termini numerici vi sono alcune filiere che vedono una ripartizione più equilibrata delle aziende nelle diverse province toscane (cereali, ortive, olivo, frutta) mentre rispetto ad altre filiere si assiste ad una maggiore concentrazione delle attività in alcune province: è il caso della barbabietola (Arezzo, Pisa, Grosseto e Livorno), del tabacco (quasi l'80% delle aziende è concentrato in provincia di Arezzo), dei semi oleosi (Arezzo e Grosseto), del pomodoro (Grosseto e Livorno), dei fiori (Pistoia e Lucca) e dei vivai (Pistoia), degli ovini (Grosseto).

NUMERO DI AZIENDE NELLE PRINCIPALI FILIERE DELLA TOSCANA: RIPARTIZIONE % SUL TOTALE DI FILIERA E TOTALE REGIONALE

	Cereali	Grano	Barbab.	Tabacco	Semi ol.	Ortive	Pomod.
Arezzo	22,5	20,6	31,0	79,8	31,7	10,7	5,6
Firenze	9,4	7,5	1,5	0,3	6,9	13,3	3,3
Grosseto	19,9	30,0	16,4	1,8	25,9	10,7	34,8
Livorno	5,5	7,8	14,2	-	6,3	10,2	27,2
Lucca	8,0	1,3	0,5	-	0,5	16,1	6,1
Massa	2,9	1,1	1,3	-	-	9,6	1,3
Pisa	12,7	12,6	20,6	1,6	11,3	14,4	14,2
Pistoia	4,8	0,5	0,3	-	0,7	6,7	1,5
Prato	1,0	0,9	0,6	-	0,9	1,1	0,3
Siena	13,3	17,7	13,4	16,6	15,9	7,2	5,6
TOSCANA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
TOSCANA	34.372	18.839	974	386	9.175	13.206	606
	Olivo	Frutta	Vivai	Fiori	Vite	Bovini	Ovini
Arezzo	16,0	13,9	11,0	6,0	19,2	13,1	11,8
Firenze	14,4	12,5	5,0	5,3	14,3	10,0	8,8
Grosseto	16,7	13,5	5,8	5,2	12,8	20,6	40,8
Livorno	5,4	7,2	2,4	3,4	4,9	3,4	2,3
Lucca	8,6	13,8	4,4	31,0	9,0	14,9	5,3
Massa	5,0	10,3	0,4	1,5	8,6	17,6	8,1
Pisa	11,7	12,8	4,0	3,0	12,1	7,9	7,5
Pistoia	9,1	6,8	61,0	43,1	5,3	3,0	2,4
Prato	1,6	2,5	1,9	0,5	1,5	1,3	0,9
Siena	11,6	6,9	4,1	1,2	12,4	8,1	12,1
TOSCANA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
TOSCANA	79.061	24.084	2.104	1.993	53.816	4.964	4.635

Anche se osserviamo la ripartizione della superficie investita nelle singole attività possiamo notare lo stesso fenomeno, in parte accentuato o attenuato a seconda dell'entità delle superfici medie aziendali investite (o del numero medio di capi per le attività di allevamento) nelle diverse province.

Nella filiera della vite ad esempio vi sono alcune province che presentano alti valori della superficie vitata media aziendale (Firenze e Siena in particolare) a fianco di altre realtà produttive dove la coltura è maggiormente frammentata e/o dispersa.

Olivo, frutta e ortive vedono una situazione più equilibrata, con la parziale eccezione di Grosseto e soprattutto Livorno, dove le superfici investite medie sono notevolmente superiori alla media regionale. Analoga situazione anche per il pomodoro, con le province di Arezzo, Siena e Grosseto che dispongono di superfici medie investite più elevate, e nell'allevamento ovino, con le aziende di Siena, Grosseto e Pisa che dispongono di greggi più numerosi rispetto alle province della toscana settentrionale e appenninica.

SUPERFICI A COLTURA O NUMERO DI CAPI NELLE PRINCIPALI FILIERE DELLA TOSCANA

	Cereali	Grano	Barbab.	Tabacco	Semi ol	Ortive	Pomod.
Arezzo	11,0	9,3	26,5	70,2	20,1	7,7	10,8
Firenze	8,8	6,7	1,4	0,0	7,7	9,4	0,2
Grosseto	27,6	30,4	11,1	2,7	29,1	18,7	46,1
Livorno	5,1	6,0	7,7	-	5,9	32,2	19,1
Lucca	1,8	0,2	0,0	-	0,5	8,5	0,4
Massa	0,2	0,1	0,0	-	-	1,9	0,0
Pisa	16,8	17,2	36,1	1,4	12,2	13,1	7,1
Pistoia	1,4	0,2	0,7	-	0,5	3,7	0,1
Prato	0,8	0,7	0,6	-	1,4	0,5	0,3
Siena	26,6	29,3	16,0	25,8	22,6	4,3	16,0
TOSCANA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
TOSCANA	261.357	183.117	7.765	2.442	64.538	8.703	1.981
	Olivo	Frutta	Vivai	Fiori	Vite	Bovini	Ovini
Arezzo	12,3	18,7	10,4	3,6	12,0	15,8	6,2
Firenze	28,3	17,0	2,8	4,9	30,3	13,6	5,0
Grosseto	15,7	15,0	6,5	11,3	9,9	29,2	50,9
Livorno	4,7	2,8	1,3	2,0	3,4	3,7	1,4
Lucca	4,0	11,4	4,7	26,7	2,9	5,7	2,6
Massa	1,8	13,2	0,0	0,8	2,2	3,7	1,7
Pisa	9,1	8,2	5,1	2,3	6,6	10,2	8,0
Pistoia	7,5	4,3	63,2	42,4	2,1	3,9	1,0
Prato	2,1	2,0	1,1	1,3	0,8	0,6	0,2
Siena	14,5	7,5	4,9	4,7	29,7	13,5	23,1
TOSCANA	12,3	18,7	10,4	100,0	12,0	15,8	6,2
TOSCANA	93.000	21.320	4.467	1.808	58.446	103.008	554.679

SUPERFICIE INVESTITA MEDIA O NUMERO MEDIO DI CAPI PER AZIENDA NELLE PRINCIPALI FILIERE DELLA TOSCANA

	Cereali	Grano	Barbab.	Tabacco	Semi ol	Ortive	Pomod.
Arezzo	3,7	4,4	6,8	5,6	4,5	0,5	6,3
Firenze	7,1	8,7	7,1	-	7,9	0,5	0,2
Grosseto	10,5	9,8	5,4	9,3	7,9	1,2	4,3
Livorno	7,1	7,5	4,3	-	6,6	2,1	2,3
Lucca	1,7	1,4	-	-	7,5	0,3	0,2
Massa	0,5	0,4	0,1	-	-	0,1	-
Pisa	10,1	13,3	13,9	5,5	7,7	0,6	1,6
Pistoia	2,2	4,3	17,0	-	4,9	0,4	0,2
Prato	5,9	7,1	7,8	-	10,1	0,3	2,5
Siena	15,2	16,1	9,5	9,8	10,0	0,4	9,3
TOSCANA	7,6	9,7	8,0	6,3	7,0	0,7	3,3
	Olivo	Frutta	Vivai	Fiori	Vite	Bovini	Ovini
Arezzo	0,9	1,2	2,0	0,5	0,7	24,9	62,6
Firenze	2,3	1,2	1,2	0,8	2,3	28,3	67,4
Grosseto	1,1	1,0	2,4	2,0	0,8	29,5	149,4
Livorno	1,0	0,3	1,2	0,5	0,8	22,1	74,4
Lucca	0,6	0,7	2,3	0,8	0,3	8,0	58,1
Massa	0,4	1,1	0,1	0,5	0,3	4,4	25,6
Pisa	0,9	0,6	2,7	0,7	0,6	26,7	127,2
Pistoia	1,0	0,6	2,2	0,9	0,4	27,3	48,0
Prato	1,5	0,7	1,2	2,7	0,6	9,8	25,6
Siena	1,5	1,0	2,5	3,5	2,6	34,6	229,3
TOSCANA	1,2	0,9	2,1	0,9	1,1	20,8	119,7

Le filiere toscane attraverso la classificazione istituzionale

La classificazione istituzionale consente di mettere a fuoco le diversità nelle tipologie di forme di conduzione delle aziende agricole secondo l'ottica di filiera. Pur avendo già fatto notare alcuni limiti della rilevazione censuaria, nonché i limiti insiti nelle modalità di attribuzione delle aziende alle diverse filiere, è comunque possibile osservare alcune significative differenze nelle modalità con cui le aziende si distribuiscono tra le classi istituzionali:

- Le filiere dove maggiore è l'importanza delle aziende di autoconsumo (classe 1) sono quelle relative alle coltivazioni arboree: olivo, vite, fruttiferi, mentre non sono presenti aziende di autoconsumo nelle filiere relative a prodotti più "industriali", quali la barbabietola da zucchero, i semi oleosi, il pomodoro da industria, i fiori e i vivai, le ortive, così come per gli allevamenti bovino e ovino;
- Le aziende non professionali (classe 2) sono invece particolarmente presenti all'interno della filiera delle produzioni ortive e della vite (rispettivamente il 65 e il 61% del totale delle aziende delle relative filiere), ma anche nella filiera della frutta (54,2%), dei cereali (49,3%) e dell'olivo (44,0%);
- La classe delle aziende diretto-coltivatrici professionali full-time esclusive (classe 3), terza classe per importanza numerica in Toscana dopo le due sopracitate, è particolarmente presente sia nelle coltivazioni industriali (barbabietola, tabacco, pomodoro), che in quelle intensive (fiori e vivai) che, infine, per le attività di allevamento sia bovino che ovino;
- Le aziende diretto-coltivatrici full-time (classi 3 e 4) - quelle nelle quali cioè almeno un familiare dedica non meno di 180 giornate di lavoro all'azienda agricola - superano la metà del totale delle aziende delle rispettive filiere per le coltivazioni industriali (barbabietola, tabacco, pomodoro), per le attività di allevamento bovino e ovino, per i fiori e i vivai, mentre sono numericamente poco importanti per l'olivo, i fruttiferi, la vite;

In sintesi si delinea una netta differenziazione tra le filiere delle produzioni di tipo "industriale" (barbabietola, tabacco, pomodoro), ad attività intensiva (vivai e fiori), e degli allevamenti bovino e ovino, in cui non vi sono aziende di autoconsumo e l'attività produttiva è svolta all'interno di aziende più professionali e condotte da famiglie "agricole", e le filiere delle colture arboree (vite, olivo, fruttiferi), ben più importanti da un punto di vista del numero di aziende coinvolte, dove la situazione si presenta maggiormente differenziata, ma "viziata" dalla presenza di una moltitudine di piccole e piccolissime aziende non professionali e dedite all'autoconsumo.

CLASSIFICAZIONE ISTITUZIONALE

						Classe
Famiglia	Autoconsumo					1
	Orientate al mercato	Non professionali				2
		Professionali	Conduzione diretta	Full Time	Esclusive	3
				Full Time	Pluriattive	4
				Part Time	Esclusive	5
				Part Time	Pluriattive	6
			Conduzione capitalistica	Part Time	Esclusive	7
				Full Time	Esclusive	8
				Part Time	Pluriattive	9
				Full Time	Pluriattive	10
Altre Istituzioni	Orientate al mercato	Professionali			11	
		Non professionali			12	

CLASSIFICAZIONE ISTITUZIONALE: NUMERO DI AZIENDE AGRICOLE NELLE PRINCIPALI FILIERE DELLA TOSCANA

	Cereali	Grano	Barbab.	Tabacco	Semi ol	Ortive	Pomod.	Fiori	Olivo	Frutta	Vivai	Vite	Bovini	Ovini	TOTALE
1	2.094	598							26.125	5.833		6.700	-	28	39.658
2	16.936	6.838	171	28	3.692	8.647	114	182	34.819	13.047	345	32.838	1732	1.320	72.104
3	5.770	4.237	333	153	1.708	1.946	267	1.038	5.806	1.676	807	4.809	1787	1.932	9.818
4	3.023	2.166	157	114	1.004	972	94	345	3.363	973	314	2.972	835	739	5.056
5	2.372	1.835	116	37	897	588	40	201	2.732	865	216	2.024	191	256	4.241
6	2.862	2.165	111	32	1.197	750	56	144	3.958	1.158	271	2.892	212	254	5.512
7	208	162	17	4	112	46	2	13	335	72	21	241	28	16	435
8	111	89	8	6	64	32	10	17	135	33	38	116	23	13	213
9	198	144	10	6	110	36	3	7	402	86	14	311	26	17	481
10	49	37	7	4	24	14	2	5	66	13	11	59	11	3	92
11	674	522	44	2	346	148	18	37	959	252	63	741	117	52	1.375
12	75	46			21	27		4	361	76	4	113	2	5	887
TOT.	34.372	18.839	974	386	9.175	13.206	606	1.993	79.061	24.084	2.104	53.816	4.964	4.635	139.872

CLASSIFICAZIONE ISTITUZIONALE: RIPARTIZIONE % DEL NUMERO DI AZIENDE AGRICOLE NELLE PRINCIPALI FILIERE DELLA TOSCANA

	Cereali	Grano	Barbab.	Tabacco	Semi ol	Ortive	Pomod.	Fiori	Olivo	Frutta	Vivai	Vite	Bovini	Ovini	TOTALE
1	6,1	3,2	-	-	-	-	-	-	33,0	24,2	-	12,4	-	0,6	28,4
2	49,3	36,3	17,6	7,3	40,2	65,5	18,8	9,1	44,0	54,2	16,4	61,0	34,9	28,5	51,5
3	16,8	22,5	34,2	39,6	18,6	14,7	44,1	52,1	7,3	7,0	38,4	8,9	36,0	41,7	7,0
4	8,8	11,5	16,1	29,5	10,9	7,4	15,5	17,3	4,3	4,0	14,9	5,5	16,8	15,9	3,6
5	6,9	9,7	11,9	9,6	9,8	4,5	6,6	10,1	3,5	3,6	10,3	3,8	3,8	5,5	3,0
6	8,3	11,5	11,4	8,3	13,0	5,7	9,2	7,2	5,0	4,8	12,9	5,4	4,3	5,5	3,9
7	0,6	0,9	1,7	1,0	1,2	0,3	0,3	0,7	0,4	0,3	1,0	0,4	0,6	0,3	0,3
8	0,3	0,5	0,8	1,6	0,7	0,2	1,7	0,9	0,2	0,1	1,8	0,2	0,5	0,3	0,2
9	0,6	0,8	1,0	1,6	1,2	0,3	0,5	0,4	0,5	0,4	0,7	0,6	0,5	0,4	0,3
10	0,1	0,2	0,7	1,0	0,3	0,1	0,3	0,3	0,1	0,1	0,5	0,1	0,2	0,1	0,1
11	2,0	2,8	4,5	0,5	3,8	1,1	3,0	1,9	1,2	1,0	3,0	1,4	2,4	1,1	1,0
12	0,2	0,2	0,0	0,0	0,2	0,2	0,0	0,2	0,5	0,3	0,2	0,2	0,0	0,1	0,6
TOT	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

L'indice di penetrazione della coltura/allevamento, dato dal rapporto tra le aziende che hanno nel proprio ordinamento la produzione della filiera ed il totale delle aziende della relativa classe di appartenenza, è in grado di fornire alcune indicazioni circa le relazioni tra le modalità di conduzione delle aziende e le diverse attività produttive svolte. Dall'analisi degli indici calcolati per ogni classe e per ogni filiera emerge come:

- complessivamente è l'olivo la coltura maggiormente presente tra le aziende toscane (56,5% delle aziende toscane hanno infatti l'olivo), seguita dalla vite (38,5%) e dai cereali (24,6%);
- l'incidenza della coltura dell'olivo è particolarmente elevata nelle aziende di autoconsumo (il 65,9% delle 39.658 aziende della classe 1) e ancor maggiore nella classe 9 (83,6%) delle aziende capitalistiche part-time pluriattive;
- relativamente all'attività di allevamento si nota una alta incidenza relativa per tutte le classi full-time (classi 3, 4, 8 e 10), sia per i bovini che per gli ovini; mentre tuttavia per la filiera

bovini il fenomeno interessa sia le aziende diretto-coltivatrici che quelle capitalistiche, per la filiera ovini l'importanza delle aziende capitalistiche è assolutamente marginale;

- assieme all'olivo e alla vite, anche le colture cerealicole mostrano una alta diffusione in tutte le classi relative alle aziende professionali (quindi escludendo le classi 1, 2 e 12);
- la coltivazione del tabacco è relativamente più presente nelle aziende professionali e soprattutto nelle aziende diretto-coltivatrici full-time (sia esclusive che pluriattive);
- nella filiera pomodoro assumono particolare importanza le aziende capitalistiche full-time esclusive (classe 8).

Nel complesso alcune attività sembrano richiedere una maggiore professionalità nella conduzione e un maggior impegno di lavoro (attività di allevamento, fiori e vivai, tabacco, colture industriali) mentre altre produzioni come l'olivo, la vite, la frutta, mostrano situazioni più differenziate, tipiche della tradizione toscana, in cui a fianco di aziende professionali e strutturalmente ben dimensionate opera una pluralità di piccole e piccolissime aziende non professionali dedite alla produzione per l'autoconsumo o come piccola attività integrativa al reddito della famiglia.

CLASSIFICAZIONE ISTITUZIONALE: RAPPORTO TRA AZIENDE CON PRODOTTO X (FILIERA) E TOTALE AZIENDE IN TOSCANA PER CLASSE ISTITUZIONALE ("PENETRAZIONE DELLA CULTURA/ALLEVAMENTO")

	Cereali	Grano	Barbab.	Tabacco	Semi ol	Ortive	Pomod.	Fiori	Olivo	Frutta	Vivai	Vite	Bovini	Ovini
1	5,3	1,5	-	-	-	-	-	-	65,9	14,7	-	16,9	0,0	0,1
2	23,5	9,5	0,2	0,0	5,1	12,0	0,2	0,3	48,3	18,1	0,5	45,5	2,4	1,8
3	58,8	43,2	3,4	1,6	17,4	19,8	2,7	10,6	59,1	17,1	8,2	49,0	18,2	19,7
4	59,8	42,8	3,1	2,3	19,9	19,2	1,9	6,8	66,5	19,2	6,2	58,8	16,5	14,6
5	55,9	43,3	2,7	0,9	21,2	13,9	0,9	4,7	64,4	20,4	5,1	47,7	4,5	6,0
6	51,9	39,3	2,0	0,6	21,7	13,6	1,0	2,6	71,8	21,0	4,9	52,5	3,8	4,6
7	47,8	37,2	3,9	0,9	25,7	10,6	0,5	3,0	77,0	16,6	4,8	55,4	6,4	3,7
8	52,1	41,8	3,8	2,8	30,0	15,0	4,7	8,0	63,4	15,5	17,8	54,5	10,8	6,1
9	41,2	29,9	2,1	1,2	22,9	7,5	0,6	1,5	83,6	17,9	2,9	64,7	5,4	3,5
10	53,3	40,2	7,6	4,3	26,1	15,2	2,2	5,4	71,7	14,1	12,0	64,1	12,0	3,3
11	49,0	38,0	3,2	0,1	25,2	10,8	1,3	2,7	69,7	18,3	4,6	53,9	8,5	3,8
12	8,5	5,2	0,0	0,0	2,4	3,0	0,0	0,5	40,7	8,6	0,5	12,7	0,2	0,6
TOT.	24,6	13,5	0,7	0,3	6,6	9,4	0,4	1,4	56,5	17,2	1,5	38,5	3,5	3,3

La distribuzione del Reddito Lordo Standard per tipologia di azienda e per filiera segnala ancora una volta come la classe 3 delle aziende professionali diretto-coltivatrici full-time esclusive sia quella più importante a livello regionale, con particolare riferimento alla filiera ovini, dove assorbe il 71,6% del RLS di filiera, e fiori (64,8%), ma anche alle filiere delle ortive, del pomodoro, dei bovini e del tabacco, dove realizza circa la metà del RLS complessivo di filiera. Inoltre si evidenzia come:

- in alcune filiere anche la classe 1 delle aziende di autoconsumo assuma una discreta rilevanza (in particolare nell'olivo, ma anche per la frutta);
- anche la classe 2 delle aziende non professionali realizza una discreta parte di RLS in alcune filiere, in modo particolare per l'olivo (21,8%) e frutta (22,9%), ma anche nella vite (13,0%), semi oleosi (11,8%) e ortive(11,5%);
- le aziende delle classi 3 e 4 (professionali diretto-coltivatrici e full-time) realizzano la gran parte del RLS di filiera per le attività di allevamento bovino e ovino, per i fiori, il tabacco, le ortive e il pomodoro, mentre meno importanti sono per le coltivazioni arboree che caratterizzano il territorio regionale (vite, olivo, frutta);
- nella filiera vivaistica assumono particolare importanza le aziende capitalistiche full-time esclusive (classe 8);
- infine nella filiera viticola il 27,3% del RLS di filiera è realizzato dalle aziende appartenenti alla classe 11 composta dalle aziende "istituzioni" professionali.

CLASSIFICAZIONE ISTITUZIONALE: DISTRIBUZIONE % PER FILIERA DEL REDDITO LORDO STANDARD E TOTALE REGIONALE (.000 EURO)

	Cereali	Grano	Barbab.	Tabacco	Semi ol	Ortive	Pomod.	Fiori	Olivo	Frutta	Vivai	Vite	Bovini	Ovini	TOTALE
1	0,9	0,5	-	-	-	-	-	-	15,9	8,7	-	0,5	-	0,0	3,3
2	9,0	6,0	2,5	0,9	11,8	11,5	0,8	0,5	21,8	22,9	1,0	13,0	3,8	3,1	11,0
3	34,7	35,7	41,4	44,5	26,5	49,6	49,6	64,8	15,0	20,5	42,8	21,2	50,4	71,6	35,0
4	13,3	13,5	14,1	21,2	11,5	15,8	18,8	10,9	8,5	9,3	11,2	9,9	16,7	15,6	11,8
5	9,9	10,6	9,1	6,8	11,3	6,3	5,3	6,5	6,9	9,1	6,6	4,5	2,1	3,4	7,2
6	10,4	10,9	8,3	5,3	12,9	7,3	7,1	3,9	10,7	10,4	7,9	6,9	1,6	2,0	8,0
7	3,2	3,4	4,0	2,8	3,6	1,2	0,5	1,5	2,7	2,3	1,8	3,6	1,6	0,7	2,6
8	2,2	2,3	3,4	4,9	2,3	2,1	8,0	6,3	2,2	2,0	14,8	6,0	3,3	0,6	4,3
9	2,2	2,5	2,4	9,0	3,1	0,8	1,5	2,4	3,4	1,5	0,5	4,5	2,2	0,9	2,6
10	0,9	0,8	2,7	2,9	1,2	2,3	4,7	1,2	1,0	0,8	1,9	2,5	1,6	0,0	1,4
11	13,3	13,7	14,6	2,7	15,6	3,3	4,5	2,0	11,6	12,4	11,5	27,3	16,7	2,2	12,8
12	0,1	0,1	-	-	0,1	0,0	-	0,0	0,4	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1
TOT.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
TOT.	248.202	172.819	12.813	10.963	46.407	71.806	10.904	111.224	201.616	55.306	109.309	176.975	39.774	49.138	1.271.325

CLASSIFICAZIONE ISTITUZIONALE: REDDITO LORDO STANDARD (EURO) AZIENDALE MEDIO PER CLASSE E FILIERA IN TOSCANA

	Cereali	Grano	Barbab.	Tabacco	Semi ol	Ortive	Pomod.	Fiori	Olivo	Frutta	Vivai	Vite	Bovini	Ovini	TOTALE
1	1.017	1.416	-	-	-	-	-	-	1.226	829	-	143	-	179	1.050
2	1.321	1.511	1.848	3.679	1.487	954	807	2.962	1.264	972	3.067	703	865	1.139	1.937
3	14.915	14.567	15.940	31.869	7.197	18.295	20.255	69.448	5.194	6.756	57.990	7.788	11.214	18.208	45.338
4	10.888	10.789	11.490	20.368	5.337	11.642	21.819	35.084	5.103	5.298	39.124	5.893	7.970	10.342	29.569
5	10.332	9.965	10.043	20.135	5.858	7.639	14.400	36.129	5.088	5.816	33.315	3.896	4.314	6.484	21.645
6	9.050	8.698	9.586	18.063	5.019	6.953	13.893	30.375	5.466	4.979	31.930	4.225	3.000	3.823	18.367
7	38.120	36.617	30.471	76.000	14.982	17.957	29.000	126.000	16.296	17.306	91.524	26.440	22.964	22.688	75.524
8	49.757	45.315	54.500	89.667	16.813	47.688	86.700	413.941	32.141	32.939	425.842	91.767	57.739	22.154	256.024
9	27.475	29.563	30.300	165.000	12.891	16.278	54.667	384.857	16.823	9.337	40.071	25.878	33.269	24.941	67.689
10	44.306	37.324	49.429	78.250	23.083	116.071	258.000	259.200	29.045	32.615	191.091	73.915	59.636	667	193.344
11	49.098	45.477	42.477	148.000	20.916	15.797	27.000	58.865	24.373	27.163	199.048	65.161	56.675	21.077	118.432
12	2.280	1.891	-	-	1.810	1.148	-	3.500	2.404	1.329	3.000	1.310	500	800	1.954
TOT.	7.221	9.173	13.155	28.402	5.058	5.437	17.993	55.807	2.550	2.296	51.953	3.289	8.012	10.602	9.089

Le filiere toscane attraverso la classificazione economica

La classificazione economica utilizzata nel precedente capitolo consente di approfondire ulteriormente le caratteristiche delle aziende appartenenti alle diverse filiere avendo riguardo da un lato al livello di specializzazione aziendale nella coltura, e dall'altro all'importanza assoluta che le singole aziende detengono nella filiera di appartenenza.

Una prima indicazione ci è fornita dall'analisi del livello di specializzazione aziendale nella coltura, che si presenta altamente diversificato tra le filiere. Per alcune attività produttive il livello di specializzazione aziendale è particolarmente elevato: si tratta in particolare delle produzioni di fiori e piante ornamentali, in cui l'81,6% delle aziende fa registrare un livello di specializzazione alto (RLS derivante dall'attività di produzione di fiori e piante ornamentali superiore al 66%), e dei vivai (75,6% delle aziende sono ad alta specializzazione). Anche nella filiera olivicola e tabacchicola quasi la metà delle aziende si presenta ad alta specializ-

zazione, mentre nelle restanti filiere le aziende presentano una distribuzione più omogenea, in cui a fianco di aziende specializzate vi sono quelle a specializzazione intermedia, ma anche bassa e marginale, in cui quindi l'attività della relativa filiera appare come integrativa nella formazione del reddito lordo standard complessivo aziendale.

FILIERA - RIPARTIZIONE % DELLE AZIENDE PER GRADO DI SPECIALIZZAZIONE NELLA CULTURA

	Marginale (RLS <10 tot)	Bassa (RLS 10-33)	Intermedia (RLS 33-66)	Alta (RLS 66-100)	TOTALE COMPLESSIVO
Cereali	11,5	28,4	31,6	28,5	100,0
Grano	12,9	32,7	34,1	20,3	100,0
Barbabietola	13,8	45,9	32,0	8,3	100,0
Tabacco	1,3	14,5	39,1	45,1	100,0
Semi oleosi	20,1	40,6	25,2	14,1	100,0
Ortive	24,8	23,3	22,3	29,7	100,0
Pomodoro	22,3	35,5	33,2	9,1	100,0
Fiori	2,1	5,2	11,1	81,6	100,0
Olio	12,2	19,0	21,6	47,2	100,0
Fruttiferi	18,9	28,1	24,6	28,4	100,0
Vivai	4,1	7,9	12,4	75,6	100,0
Vite	23,5	33,9	25,2	17,4	100,0
Bovini	33,2	36,5	21,2	9,1	100,0
Ovini	19,0	30,3	35,6	15,2	100,0

FILIERA - RIPARTIZIONE DELL'RLS DERIVANTE DALL'ATTIVITÀ DI FILIERA PER GRADO DI SPECIALIZZAZIONE NELLA CULTURA

	Marginale (RLS <10 tot)	Bassa (RLS 10-33)	Intermedia (RLS 33-66)	Alta (RLS 66-100)	TOTALE COMPLESSIVO
Cereali	3,0	19,4	40,0	37,6	100,0
Grano	3,6	24,9	43,8	27,7	100,0
Barbabietola	8,2	43,6	43,2	5,0	100,0
Tabacco	0,3	11,5	38,0	50,2	100,0
Semi oleosi	14,1	46,1	26,6	13,1	100,0
Ortive	3,0	9,0	19,7	68,4	100,0
Pomodoro	4,6	25,4	53,1	16,9	100,0
Fiori	0,3	0,8	4,8	94,0	100,0
Olio	6,8	19,0	24,6	49,6	100,0
Fruttiferi	5,6	15,7	26,3	52,4	100,0
Vivai	0,4	2,6	6,9	90,1	100,0
Vite	4,7	15,0	30,3	50,0	100,0
Bovini	6,5	21,7	38,3	33,5	100,0
Ovini	2,5	14,7	52,9	29,9	100,0

La ripartizione del Reddito Lordo Standard tra le filiere e tra le aziende a diverso grado di specializzazione nell'attività di filiera conferma la presenza di una forte eterogeneità delle situazioni tra le filiera. Anche in questo caso le aziende ad alta specializzazione dominano la formazione del RLS in alcune filiere: in particolare nelle filiere dei fiori e piante ornamentali, e in quella dei vivai, oltre il 90% del RLS di filiera è generato dalle aziende ad alta specializzazione.

Anche nella filiere vite, frutta, olio, ortive e tabacco le aziende ad alta specializzazione incidono fortemente (circa il 50%) nella formazione del RLS di filiera, mentre una situazione più eterogenea si riscontra nelle restanti filiere. Le aziende a specializzazione intermedia occupano un ruolo importante nelle filiere dei cereali, della barbabietola, del tabacco, del pomodoro, dei bovini e degli ovini. Nelle filiere della barbabietola e dei semi oleosi inoltre anche le aziende a bassa specializzazione incidono notevolmente sulla formazione del RLS di filiera.

Il Reddito Lordo Standard medio derivante dalle produzioni considerate nell'analisi presenta in generale un andamento crescente all'aumentare del grado di specializzazione dell'azienda nella coltura (o allevamento), ma con intensità differenziate da prodotto a prodotto. In alcuni casi il RLS aziendale medio risulta più basso per le aziende molto specializzate rispetto alla media, come nel caso dell'olio di oliva, dei semi oleosi e soprattutto della barbabietola da zucchero, a indicare situazioni ove la specializzazione è caratteristica di aziende di modeste dimensioni complessive.

FILIERA - RLS MEDIO AZIENDALE NELLE FILIERE PER GRADO DI SPECIALIZZAZIONE

	Marginale (RLS <10 tot)	Bassa (RLS 10-33)	Intermedia (RLS 33-66)	Alta (RLS 66-100)	TOTALE COMPLESSIVO
Cereali	1.884	4.933	9.141	9.527	7.221
Grano	2.560	6.985	11.783	12.517	9.173
Barbabietola	8.009	12.803	18.196	8.120	13.478
Tabacco	6.616	22.737	27.862	31.910	28.668
Semi oleosi	3.548	5.743	5.339	4.699	5.058
Ortive	658	2.100	4.803	12.522	5.437
Pomodoro	3.743	12.983	29.021	33.698	18.145
Fiori	7.972	8.586	24.133	64.287	55.807
Olio	1.421	2.550	2.904	2.680	2.550
Fruttiferi	680	1.283	2.455	4.237	2.296
Vivai	5.212	17.583	29.728	63.672	53.425
Vite	654	1.447	3.933	9.398	3.271
Bovini	1.569	4.764	14.475	29.497	8.012
Ovini	1.395	5.143	15.753	20.854	10.602

La distribuzione delle aziende per classe di importanza nella filiera è ottenuta, come si ricorderà, in funzione dell'importanza che ciascuna azienda assume rispetto alla formazione del RLS regionale della filiera stessa (si veda il paragrafo precedente sulla modalità di costruzione).

La concentrazione della produzione è molto elevata per tutte le produzioni considerate: relativamente alla classe dimensionale più elevata, quella formata dalle aziende grandi appartenenti al quarto quartile, si osserva come il 25% del RLS regionale è realizzato da una quota di aziende che varia dallo 0,4% della vite al 3,6% del tabacco. La concentrazione del RLS di filiera nelle mani di poche imprese resta molto elevata anche se consideriamo assieme il terzo e quarto quartile: in questo caso la metà del RLS delle filiere è realizzata da un numero poco più elevato di imprese, che comunque non supera il 14,2% (fatto registrare ancora dal tabacco).

All'estremo opposto, le aziende "micro" (cioè le aziende di più modeste dimensioni economiche rispetto alle varie produzioni considerate) rappresentano una quota della produzione variabile dal 67,9% del tabacco al 90,1% delle ortive (escluso il pomodoro da industria).

Emerge dunque una struttura produttiva fortemente polarizzata tra le aziende "micro" e quelle "grandi", il che ha evidenti ripercussioni sull'organizzazione delle fasi delle filiere a valle di quella agricola e può determinare difficoltà di immissione sul mercato in assenza

di adeguate forme di organizzazione dell'offerta che in effetti, come vedremo più avanti, hanno una grande diffusione in numerose filiere.

Il reddito lordo standard medio per azienda assume valori molto eterogenei, che vanno dai livelli minimi dell'olio (dagli 839 euro medi delle aziende "micro" ai 48 mila circa delle aziende "grandi") a quelli massimi delle produzioni floricole e vivaistiche (oltre 800 mila euro medi delle aziende grandi).

RIPARTIZIONE % DELLE AZIENDE PER LIVELLO DI IMPORTANZA ECONOMICA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

	Aziende "micro" (primo quartile)	Aziende piccole (secondo quartile)	Aziende medie (terzo quartile)	Aziende grandi (quarto quartile)	TOTALE FILIERA
Cereali	82,4	12,0	4,3	1,4	100,0
Grano	78,7	13,9	5,5	1,9	100,0
Barbabetola	72,2	17,4	7,5	3,0	100,0
Tabacco	67,9	17,9	10,6	3,6	100,0
Semi oleosi	72,4	17,9	7,2	2,4	100,0
Ortive	90,1	7,2	2,2	0,4	100,0
Pomodoro	75,9	15,0	6,6	2,5	100,0
Fiori	68,4	20,1	9,8	1,7	100,0
Olio	76,9	15,9	5,9	1,3	100,0
Fruttiferi	83,1	12,1	4,1	0,7	100,0
Vivai	77,6	15,4	5,4	1,6	100,0
Vite	93,4	5,1	1,2	0,3	100,0
Bovini	85,3	9,8	3,9	1,0	100,0
Ovini	75,9	13,9	6,8	3,4	100,0

RLS MEDIO PER AZIENDA PER LIVELLO DI IMPORTANZA ECONOMICA NELLA FILIERA

	Aziende "micro" (primo quartile)	Aziende piccole (secondo quartile)	Aziende medie (terzo quartile)	Aziende grandi (quarto quartile)	TOTALE FILIERA
Cereali	2.192	15.095	42.121	130.893	7.221
Grano	2.979	16.119	41.753	121.878	9.173
Barbabetola	4.829	19.350	43.924	112.306	13.479
Tabacco	11.740	35.785	68.366	194.102	28.667
Semi oleosi	1.793	6.874	17.796	50.742	5.058
Ortive	1.509	18.785	61.856	318.324	5.437
Pomodoro	6.074	29.736	70.681	177.931	18.146
Fiori	20.417	71.362	138.828	816.449	55.807
Olio	839	4.031	11.000	47.708	2.550
Fruttiferi	691	4.756	13.917	86.267	2.296
Vivai	16.843	85.472	239.040	818.591	51.953
Vite	884	16.110	66.624	260.217	3.289
Bovini	2.350	20.465	51.935	193.824	8.013
Ovini	3.495	19.677	37.655	78.175	10.601

Il mercato e la commercializzazione

Un aspetto preliminare all'analisi delle forme di commercializzazione utilizzate è rappresentato dalla quota di aziende che effettivamente si rivolgono al mercato, relativamente alle varie produzioni. Un primo indicatore è rappresentato dall'incidenza sulle aziende totali che praticano le attività considerate delle aziende che commercializzano prodotti aziendali

nel complesso per un valore superiore a 4 milioni di lire; nonché del numero di aziende che dichiarano la forma di vendita relativamente a ciascuna produzione rispetto alle aziende totali che la praticano.

In alcune filiere, tra cui la zootecnia bovina e le coltivazioni industriali, tutte le aziende che praticano la coltura vendono prodotti aziendali per oltre 4 milioni di lire; in altri casi questa percentuale risulta estremamente più contenuta, in particolare per le coltivazioni arboree, prima di tutto l'olio (67% delle aziende), i fruttiferi e la vite.

È proprio per queste tre colture che l'utilizzo delle forme di commercializzazione codificate dal Censimento (quesito 65) è meno diffuso, il che (si veda anche il capitolo 3) può alternativamente stare ad indicare che le aziende che non rispondono non abbiano saputo o voluto rispondere al quesito n.65 pur ricorrendo ad una delle forme di vendita previste, oppure che la mancata risposta derivi dal fatto che si tratta di aziende che di fatto non utilizzano nessuna delle forme contemplate dal quesito, in quanto praticano forme di vendita su canali del tutto informali o comunque altamente destrutturati⁴⁴.

AZIENDE CHE VENDONO PRODOTTI AZIENDALI E CHE PRATICANO ALCUNE PRODUZIONI

Aziende con:	Az che vendono >4 Mio (a)	AZIENDE TOTALI (b)	% (A)/(b)	Che usano Forme* (c)	% (C)/(b)
Cereali	32.278	34.372	93,9	20.267	59,0
Grano	18.241	18.839	96,8	14.536	77,2
Barbabietola	974	974	100,0	n.d.	n.d.
Tabacco	386	386	100,0	n.d.	n.d.
Semi oleosi	9.175	9.175	100,0	6.668	72,7
Ortive	13.206	13.206	100,0	n.d.	n.d.
Pomodoro	606	606	100,0	n.d.	n.d.
Fiori	1.993	1.993	100,0	n.d.	n.d.
Olio	52.936	79.061	67,0	12.408	15,7
Fruttiferi	18.251	24.084	75,8	3.409	14,2
Vivai	2.104	2.104	100,0	n.d.	n.d.
Vite	47.116	53.816	87,6	13.092	24,3
Bovini in genere	4.964	4.964	100,0	n.d.	n.d.
Bovini ristallo (vendita capi) (*)	1.098	1.098	100,0	n.d.	n.d.
Bovini latte (vendita latte) (*)	566	566	100,0	n.d.	n.d.
Bovini carne (vendita capi) (*)	956	956	100,0	n.d.	n.d.
Ovini	4.607	4.635	99,4	2.541	54,8

(*) Si tratta delle forme di commercializzazione specificate dal quesito 65 del questionario di Censimento, si veda tabella successiva per il dettaglio.

Il ricorso alle forme di commercializzazione contemplate dal questionario di Censimento (quesito 65), la cui descrizione è stata effettuata nel capitolo 3, risulta molto diversificato per le diverse produzioni esaminate.

Una prima indicazione concerne l'indice di diversificazione delle modalità di vendita (rapporto tra il numero di modalità di commercializzazione complessive cui le aziende fa ricorso e le aziende che dichiarano di fare ricorso ad almeno una modalità), che risulta più elevato per le coltivazioni arboree rispetto a quelle vegetali.

La struttura delle forme di commercializzazione è molto diversificata tra le varie produzioni. La vendita diretta al consumatore assume particolare peso per la vendita di trasformati del latte e di olio (oltre 60%), ma anche per vite/vino e fruttiferi. Molto limitata

⁴⁴ In effetti le istruzioni di compilazione della scheda di censimento ribadiscono che in caso di risposta al quesito 65 debba essere stata data risposta al quesito n.3, ma non altrettanto.

in tutte le filiere è la vendita con vincoli a imprese industriali e commerciali, con la sola eccezione del latte bovino.

La vendita a organismi associativi, che comprende le forme di vendita per il tramite delle associazioni di produttori nonché il conferimento a cooperative, interessa diffusamente tutte le colture ma soprattutto le coltivazioni cerealicole e oleaginose.

Anche la vendita senza vincolo contrattuale (che i sensi delle istruzioni di rilevazione censuaria comprende le vendite effettuate “sul campo” a mediatori sulla base di un rapporto fiduciario e consolidato nel tempo, ivi comprese anche le vendite di prodotti ceduti come fattori produttivi ad altre aziende agricole) risulta molto diffusa in quasi tutte le filiere, ed è prevalente nei fruttiferi e carne bovina (allevamenti bovini tipo “istallo” e tipo “carne”, come definiti più avanti nella filiera carne).

NUMERO DI AZIENDE CHE UTILIZZANO LE DIVERSE FORME DI COMMERCIALIZZAZIONE PER FILIERA

Aziende con:	Diretta al consum.	Con vincolo a imprese industriali	Con vincolo a imprese commerciali	Senza vincolo contrattuale	Ad organismi associativi	Totale risposte (a)	Che usano almeno una forma (b)	Indice di divers. (a/b)
Cereali	1.673	231	837	8514	10.738	21.993	20.267	1,09
Grano	530	126	615	5962	8.150	15.383	14.536	1,06
Semi oleosi	144	69	255	2739	3.784	6.991	6668	1,05
Olio	8.806	69	381	2.491	2.689	14.436	12.408	1,16
Fruttiferi	1288	14	327	2004	299	3.932	3.409	1,15
Vite	5.746	235	766	3510	4.911	15.168	13.092	1,16
Bovini in genere (vendita capi)	560	32	279	1666	197	2.734	nd	nd
Bovini in genere (vendita latte)	106	1613	63	123	182	2.087	nd	nd
Bovini in genere (vend. trasformati latte)	120	8	12	35	10	185	nd	nd
Bovini ristallo (vendita capi) (*)	151	12	78	449	38	728	nd	nd
Bovini latte (vendita latte) (*)	35	462	44	90	140	771	nd	nd
Bovini carne (vendita capi) (*)	134	5	75	517	45	776	nd	nd
Ovini	514	30	219	1825	174	2.762	2.541	1,09

(*) Per la definizione si veda il paragrafo dedicato alla filiera zootecnica bovina.

La struttura delle forme di commercializzazione presenta delle differenze anche molto significative all'interno di ciascuna filiera, in funzione delle specificità aziendali e in particolare dell'importanza del prodotto per l'azienda e della dimensione assoluta della coltivazione (o allevamento); all'esame di tali specificità sono dedicati i paragrafi successivi di questo capitolo.

AZIENDE CHE UTILIZZANO LE DIVERSE FORME DI COMMERCIALIZZAZIONE SUL TOTALE DELLE AZIENDE CHE VENDONO PIÙ DI 4 MILIONI DI LIRE PER FILIERA

Aziende con:	Diretta al consumat.	Con vincolo a imprese industriali	Con vincolo a imprese commerciali	Senza vincolo contrattuale	Ad organismi associativi	Totale risposte (a)	Aziende che usano almeno una forma	Aziende che vendono > 4 mio lire
Cereali	5,2	0,7	2,6	26,4	33,3	68,1	62,8	100,0
Grano	2,9	0,7	3,4	32,7	44,7	84,3	79,7	100,0
Semi oleosi	1,6	0,8	2,8	29,9	41,2	76,2	72,7	100,0
Olio	16,6	0,1	0,7	4,7	5,1	27,3	23,4	100,0
Fruttiferi	7,1	0,1	1,8	11,0	1,6	21,5	18,7	100,0
Vite	12,2	0,5	1,6	7,4	10,4	32,2	27,8	100,0
Bovini in genere (vendita capi)	11,3	0,6	5,6	33,6	4,0	55,1	n.d.	100,0
Bovini in genere (vendita latte)	2,1	32,5	1,3	2,5	3,7	42,0	n.d.	100,0
Bovini in genere (vendita trasformati latte)	2,4	0,2	0,2	0,7	0,2	3,7	n.d.	100,0
Bovini ristallo (vendita capi) (*)	13,8	1,1	7,1	40,9	3,5	66,3	n.d.	100,0
Bovini latte (vendita latte) (*)	6,2	81,6	7,8	15,9	24,7	136,2	n.d.	100,0
Bovini carne (vendita capi) (*)	14,0	0,5	7,8	54,1	4,7	81,2	n.d.	100,0
Ovini	11,2	0,7	4,8	39,6	3,8	60,0	55,2	100,0

(*) Per la definizione si veda il paragrafo dedicato alla filiera zootecnica bovina.

AZIENDE CHE UTILIZZANO LE DIVERSE FORME DI COMMERCIALIZZAZIONE SUL TOTALE DELLE RISPOSTE AL QUESITO 57, PER FILIERA

Aziende con:	Diretta al consumat.	Con vincolo a imprese industriali	Con vincolo a imprese commerciali	Senza vincolo contrattuale	Ad organismi associativi	TOTALE RISPOSTE (A)
Cereali	7,6	1,1	3,8	38,7	48,8	100,0
Grano	3,4	0,8	4,0	38,8	53,0	100,0
Semi oleosi	2,1	1,0	3,6	39,2	54,1	100,0
Olio	61,0	0,5	2,6	17,3	18,6	100,0
Fruttiferi	32,8	0,4	8,3	51,0	7,6	100,0
Vite	37,9	1,5	5,1	23,1	32,4	100,0
Bovini in genere (vendita capi)	20,5	1,2	10,2	60,9	7,2	100,0
Bovini in genere (vendita latte)	5,1	77,3	3,0	5,9	8,7	100,0
Bovini in genere (vendita trasf. latte)	64,9	4,3	6,5	18,9	5,4	100,0
Bovini ristallo (vendita capi) (*)	20,7	1,6	10,7	61,7	5,2	100,0
Bovini latte (vendita latte) (*)	4,5	59,9	5,7	11,7	18,2	100,0
Bovini carne (vendita capi) (*)	17,3	0,6	9,7	66,6	5,8	100,0
Ovini	18,6	1,1	7,9	66,1	6,3	100,0

(*) Per la definizione si veda il paragrafo dedicato alla filiera zootecnica bovina.

4.3

La filiera olio di oliva

Il contesto di riferimento

L'olivo rappresenta sempre più una delle coltivazioni-simbolo dell'agricoltura e del paesaggio toscani, così come l'olio extravergine uno dei prodotti di punta dell'agroalimentare regionale.

Il successo dell'olivo in questi anni di così grande ristrutturazione dell'agricoltura toscana si spiega non soltanto e non tanto con gli andamenti abbastanza favorevoli del mercato, quanto prima di tutto con il fatto che l'olivo rappresenta una coltura tradizionale, relativamente semplice da gestire, che si presta alla coltivazione anche in aziende poco strutturate e non professionali. In questa prospettiva si deve infatti tenere presente la funzione svolta dall'olivo non solo in vista del collocamento del prodotto sul mercato, ma anche per l'autoconsumo e comunque su canali di vendita diretta poco formali ("autoconsumo allargato") dove anche partite di ridotte dimensioni possono essere esitate con successo.

Certamente anche un insieme di altre tendenze ed eventi hanno esercitato effetti positivi sull'evoluzione della coltivazione dell'olivo nella regione, tra questi possono essere ricordati i seguenti:

- una progressiva riqualificazione di una parte del consumo intermedio (grande distribuzione, alcune grandi marche dell'industria olearia, parte della ristorazione) e del consumo finale sia nazionale che estero, che manifestano un interesse crescente per il prodotto "extravergine" e hanno maturato una certa disponibilità a pagare per plus qualitativi;
- il crescente orientamento alla qualità da parte di una componente sempre più consistente dell'olivicultura regionale, la quale ha modificato le proprie tecniche di coltivazione, raccolta e frangitura in funzione dell'ottenimento di un prodotto con caratteristiche fisico-chimiche ed organolettiche superiori;
- il riconoscimento di un sistema di protezione dell'origine geografica del prodotto toscano sempre più completo, il quale può essere considerato il principale punto di svolta del processo di valorizzazione del prodotto. Tale processo ha preso avvio con l'approvazione della Indicazione Geografica Protetta dell'Olio Toscano, poi con le Denominazioni di Origine Protetta Terre di Siena e Chianti Classico, infine più recentemente con l'olio Lucca DOP (la cui iscrizione nel Registro comunitario delle Denominazioni di origine protetta è avvenuta con Reg.1845/04 del 22.10.2004); la proposta di riconoscimento della DOP Colline di Firenze ha ottenuto il parere favorevole da parte del Ministero delle politiche agricole e forestali (GU 227 del 27.09.2004), e altre DOP quali il Saggiano sono in fase di riconoscimento;
- l'evoluzione della normativa comunitaria in base alla Riforma-ponte del 1998 che, provvedendo alla ripartizione del quantitativo massimo garantito comunitario tra i singoli Paesi membri, ha reso la corresponsione degli aiuti alla produzione indipendenti dai forti incrementi produttivi soprattutto spagnoli.

A fronte di questi elementi senza dubbio positivi, la crescente concorrenza estera sempre più acuta anche sui segmenti qualitativi superiori, le difficoltà di aggiustamento strutturale dell'olivicultura toscana, il (in parte conseguente) livello molto elevato dei costi di produzione e l'invecchiamento della popolazione nelle aree agricole (e la conseguente difficoltà nel reperimento di manodopera) hanno rappresentato fattori di freno allo sviluppo dell'olivicultura regionale, la quale ha comunque dimostrato di avere superato ampiamente le difficoltà conseguenti alla grande gelata del 1985-86.

Le caratteristiche strutturali e territoriali della coltivazione dell'olivo

• Una visione di insieme dell'olivicoltura regionale

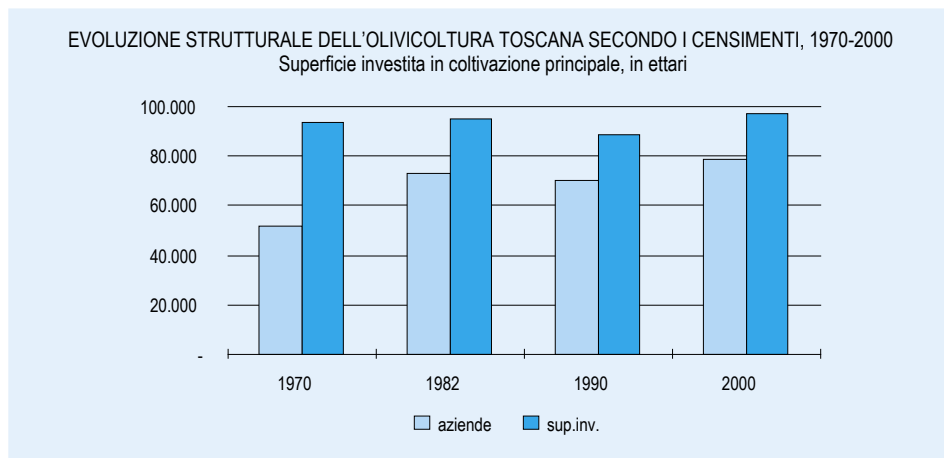
Gli elementi sopra considerati hanno determinato una positiva evoluzione della coltura, le cui *performances* economiche sono però ostacolate da una intrinseca debolezza strutturale determinata dalla estrema parcellizzazione che se da una parte costituisce un aggravio significativo dei costi di produzione, dall'altra parte è probabilmente uno dei motivi della sopravvivenza dell'olivo in molte aree e tipologie aziendali nonostante una situazione di "marginalità economica".

I dati del Censimento dell'Agricoltura del 2000 evidenziano la rilevanza e la crescente diffusione della coltura dell'olivo in Toscana, tanto da caratterizzare il paesaggio ma anche gli assetti idrogeologici di una parte molto significativa del territorio regionale.

L'olivo rappresenta la coltivazione di gran lunga più diffusa in Toscana: essa interessa oltre 79 mila aziende (la quasi totalità dedita alla produzione di olive da olio), vale a dire oltre il 58% delle aziende agricole censite. La superficie investita dalla coltura in coltivazione principale ha raggiunto nel 2000 i 97 mila ettari, occupando l'11,3% della superficie agricola utilizzata della regione. Di questi, gli ettari in produzione sono 93 mila. L'1,4% di tali superfici è destinata alla coltivazione di olive da tavola, coltivazione che interessa il 2,0% delle aziende con olivo della Toscana.

Nel seguito del paragrafo le elaborazioni verranno svolte di norma con riferimento alla superficie in produzione, salvo che per i confronti intertemporali in cui si farà uso della superficie investita in coltivazione principale, in quanto nel Censimento 1990 veniva rilevata solamente quest'ultima.

Numero delle aziende e superficie investita fanno registrare incrementi sul Censimento 1990 rispettivamente del 9,2% e del 12,0%, e rappresentano il livello più elevato toccato dal 1970, quando le aziende interessate dall'olivo erano appena 52 mila ma con una superficie di 93 mila ettari (vedi figura).



L'andamento positivo degli impianti olivicoli è stato stimolato dalla decisione dell'Unione Europea di escludere dall'aiuto alla produzione le piante messe a dimora successivamente al maggio 1998, la quale ha determinato da parte degli olivicoltori una rincorsa ad effettuare impianti entro il termine massimo consentito e comunque entro la successiva dichiarazione di coltivazione (presentata nel 1999). Tale decisione non sembra però avere eccessivamente scoraggiato la realizzazione di nuovi impianti anche dopo il maggio 1998, che pure

ha avuto un rallentamento significativo (si veda l'indagine promossa dalla Regione sul comparto vivaistico olivicolo toscano, in Rapporto IRPET 2002).

Un confronto più completo tra i dati aggregati delle aziende con olivo presenti alla data del censimento 1990 e di quello 2000 è riportato nella tabella seguente.

Emerge come in queste aziende la superficie ad olivo sia aumentata assai più velocemente della superficie agricola utilizzata e della superficie totale. In contrazione molto forte sono invece le giornate di lavoro delle aziende con olivo del 2000 rispetto a quelle del 1990, nonostante l'incremento del loro numero.

OLIVICOLTURA: CONFRONTO TRA I PRINCIPALI PARAMETRI AGGREGATI, 1990-2000

	1990	2000	% Variazione
Aziende con olivo	70.561	79.061	12,0
Superf. investita a Olivo in coltivaz. principale	88.827	97.011	4,7
Superficie media a Olivo in coltivaz. principale	1,26	1,23	-2,5
Superficie a Olivo in produzione	n.d.	93.000	-
SAU aziende con olivo	545.862	553.463	1,4
% Superficie Olivo / SAU	16,3	16,8	-
Superficie Totale	973.968	984.014	1,0
RLS totale aziende con olivo (.000 €)	779.777	784.065	0,5
Giornate manodopera familiare (.000)	10.835	10.468	-3,4
Giornate altra manodopera (.000)	2.837	2.498	-11,9
Giornate totali (.000)	13.672	12.967	-5,2

• La dimensione delle aziende olivicole

Un aspetto di grande rilevanza anche in funzione degli aspetti inerenti la commercializzazione è rappresentato dalla ripartizione delle aziende e della superficie investita a olivo in coltivazione principale per classe di superficie agricola utilizzata (SAU) aziendale e per classe di superficie investita nella coltura.

Con riferimento alla distribuzione per classe di SAU, come evidenziato dalla tabella il valore medio della superficie investita per azienda nel 2000 si mantiene ridotto (1,23 ettari) e senza variazioni di rilievo rispetto al 1990.

Il 43% delle aziende con olivo ha dimensioni totali estremamente modeste e con caratteri di accessorietà; le aziende che praticano la coltivazione dell'olivo e che hanno meno di un ettaro di superficie agricola utilizzata detengono poco più del 10% della superficie olivicola regionale, con una superficie media investita a olivo di appena 0,3 ettari.

All'estremo opposto troviamo le oltre 1.900 aziende con superficie agricola utilizzata superiore a 50 ettari, che rappresentano appena il 2,5% delle aziende con olivo toscane ma detengono il 19,3% della superficie regionale a olivo, con una media aziendale di 9,7 ettari. Si tratta delle aziende maggiormente professionali e orientate al mercato, ma la consistenza di queste classi in termini di superficie è diminuita di oltre 2.700 ettari tra il 1990 e il 2000, sia pure a fronte di un lieve aumento in termini di numero di aziende.

Se a questo fatto aggiungiamo che le aziende accessorie (SAU inferiore ad 1 ettaro) sono quelle a cui è prevalentemente imputabile la crescita del numero delle aziende che praticano la coltura (+7.700) e della superficie investita (+3.200 ettari) nel corso dell'ultimo decennio, emerge un quadro di una olivicoltura toscana meno professionale e comunque sempre più concentrata nelle aziende di medio-piccole dimensioni, ove spesso è destinata a soddisfare le esigenze di autoconsumo.

Indicativo è a questo proposito il fatto che le domande presentate nella campagna 2000/01 per richiedere l'aiuto alla produzione erogato dall'Unione europea siano state poco più di 47 mila, vale a dire soltanto il 60% circa del numero di aziende con olivo rilevate nella corrispondente rilevazione censuaria. La gran parte delle restanti aziende

non trovano probabilmente conveniente presentare domanda di aiuto a causa del ridotto numero di piante possedute.

AZIENDE CON OLIVO E SUPERFICIE INVESTITA, PER CLASSE DI SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA, 2000

	CLASSI DI SAU								TOTALE
	< di 1	1-2	2-5	5-10	10-20	20-50	50-100	> di 100	
AZIENDE									
TOSCANA	34.064	13.117	13.798	7.277	5.157	3.712	1.181	755	79.061
TOSCANA IN %	43,1	16,6	17,5	9,2	6,5	4,7	1,5	1,0	100,0
Variazione 2000-'90	7.748	1.244	-347	-283	-110	153	106	-11	8.500
Variazione 2000-'90 in %	29,4	10,5	-2,5	-3,7	-2,1	4,3	9,9	-1,4	12,0
SUP. A OLIVO (HA)									
TOSCANA	9.923	9.837	18.194	14.349	12.677	13.273	7.912	10.845	97.011
TOSCANA IN %	10,2	10,1	18,8	14,8	13,1	13,7	8,2	11,2	100,0
Variazione 2000-'90	3.249	2.012	1.719	1.009	1.456	1.517	-636	-2.141	8.184
Variazione 2000-'90 in %	48,7	25,7	10,4	7,6	13,0	12,9	-7,4	-16,5	9,2
SUPERFICIE INVESTITA MEDIA PER CLASSE DI SAU									
TOSCANA	0.29	0.75	1.32	1.97	2.46	3.58	6.70	14.36	1.23

AZIENDE E SUPERFICI A OLIVO PER CLASSI DI SUPERFICIE INVESTITA NELLA COLTURA

Classe di sup. investita	Aziende				Sup. investita			
	1990	in %	2000	in %	1990	in %	2000	in %
Meno di 1 ha	48.875	69,3	55.556	70,3	6.674	7,5	19.087	19,7
Da 1 a 2 ha	11.136	15,8	13.484	17,1	7.825	8,8	18.701	19,3
Da 2 a 3 ha	4.331	6,1	3.979	5,0	6.543	7,4	10.130	10,4
Da 3 a 5 ha	3.260	4,6	3.136	4,0	9.931	11,2	12.336	12,7
Da 5 a 10 ha	1.788	2,5	1.820	2,3	13.340	15,0	12.724	13,1
Da 10 a 20 ha	702	1,0	715	0,9	11.221	12,6	9.901	10,2
Da 20 a 30 ha	232	0,3	185	0,2	5.555	6,3	4.566	4,7
Da 30 a 50 ha	143	0,2	119	0,2	6.201	7,0	4.462	4,6
Da 50 a 100 ha	80	0,1	58	0,1	8.548	9,6	3.985	4,1
Oltre 100 ha	14	0,0	9	0,0	12.985	14,6	1.119	1,2
TOTALE	70.561	100,0	79.061	100,0	88.827	100,0	97.011	100,0

L'analisi per classe di superficie investita nella coltura evidenzia una situazione di ancora maggiore dispersione della produzione. Nel 2000 oltre il 70% delle aziende con olivo detiene una superficie a olivo inferiore a un ettaro, ma tali aziende detengono una quota inferiore al 20% della superficie regionale.

All'opposto le aziende che dispongono di una superficie a olivo superiore ai 10 ettari sono poco più di 1000 (1,4% del totale regionale di aziende con olivo), ma dispongono di quasi un quarto della superficie olivicola regionale.

Rispetto al 1990 si osserva un fortissimo scivolamento della distribuzione della coltivazione verso le piccole dimensioni: basti osservare che la percentuale della superficie regionale a olivo nelle classi fino a 3 ettari era inferiore al 24% nel 1990 ed è prossimo al 50% nel 2000, mentre la percentuale nelle classi oltre i 30 ettari era superiore al 31% nel 1990 e non supera il 10% nel 2000.

Resta da chiedersi quali siano gli effetti di questa ristrutturazione sulle modalità di

qualificazione e di commercializzazione della produzione, e dunque sulle prospettive di mercato dell'olio di oliva.

- **Gli aspetti territoriali**

La coltivazione dell'olivo interessa pressoché tutto il territorio toscano, ma presenta notevoli fenomeni di concentrazione territoriale. I dati comunali del Censimento consentono di evidenziare sia le zone ove la coltivazione dell'olivo si concentra che quelle ove essa assume una particolare rilevanza in termini di impatti paesaggistici e di gestione del territorio (vedi figure).

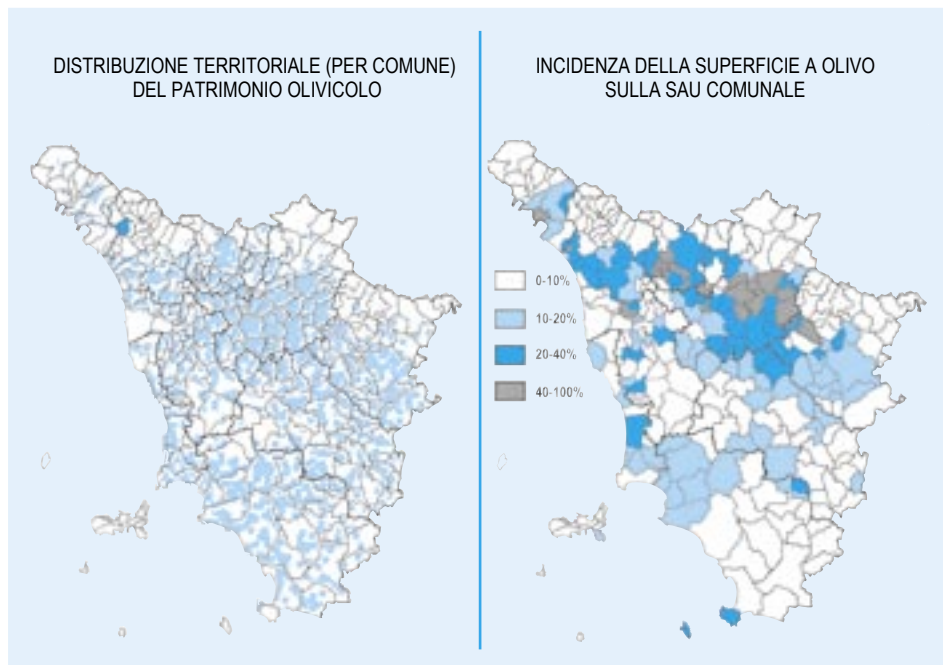
Sotto il primo profilo, oltre un terzo della superficie regionale a olivo è detenuta da soli 23 comuni, la gran parte dei quali delle province di Firenze e Grosseto.

Sotto il secondo profilo, in ben 12 comuni l'olivo occupa oltre il 50% della SAU comunale (con una punta a Fiesole del 75%), e in altri 33 comuni tale incidenza è compresa tra il 30 e il 50%.

Osservando il fenomeno su base provinciale, l'olivo si concentra per oltre il 58% della superficie nelle province di Firenze, Grosseto e Siena. La provincia di Firenze mantiene la propria prevalenza anche se rispetto al 1990 vede, come Lucca, una riduzione seppure lieve della superficie investita. La crescita più forte viene registrata dalle province di Pisa, Livorno e Grosseto.

L'analisi per zona altimetrica conferma il carattere fortemente collinare della coltura, anche se la crescita più significativa si registra nelle aree di pianura (vedi tabella).

I dati provinciali per classe di dimensione delle aziende evidenziano come a Siena, Prato e Firenze la coltivazione dell'olivo è diffusa ampiamente in aziende di grandi dimensioni (oltre 50 ettari di SAU), mentre a Lucca, Massa e Pistoia essa è diffusa soprattutto nelle aziende di piccola dimensione (fino a 2 ettari di SAU).



**AZIENDE CON OLIVO, SUPERFICIE INVESTITA E SUPERFICIE INVESTITA MEDIA PER AZIENDA, PER
CLASSE DI SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA E PER PROVINCIA, 2000**

	CLASSI DI SAU								
	< di 1	1-2	2-5	5-10	10-20	20-50	50-100	> di 100	TOTALE
AZIENDE									
TOSCANA	34.064	13.117	13.798	7.277	5.157	3.712	1.181	755	79.061
TOSCANA IN %	43,1	16,6	17,5	9,2	6,5	4,7	1,5	1,0	100,0
DI CUI (IN %):									
Arezzo	44,2	17,2	19,6	9,9	5,2	2,7	0,9	0,5	12.613
Firenze	33,6	17,6	22,4	12,4	6,9	4,3	1,6	1,1	11.381
Grosseto	25,0	13,3	16,7	13,3	15,6	12,2	2,7	1,2	13.170
Livorno	37,9	18,2	20,9	11,4	6,6	3,3	1,0	0,7	4.240
Lucca	69,9	15,4	10,0	2,8	1,2	0,6	0,2	0,0	6.817
Massa	59,1	18,3	14,7	5,7	1,6	0,5	0,1	0,1	3.943
Pisa	47,9	17,8	15,8	6,6	4,8	4,3	1,7	1,0	9.235
Pistoia	59,9	19,1	15,6	3,6	1,2	0,5	0,1	0,0	7.229
Prato	50,8	16,7	17,2	9,1	3,3	1,3	0,8	0,9	1.281
Siena	35,6	15,3	17,9	10,7	7,4	6,9	3,2	3,0	9.152
SUP. A OLIVO (HA)									
TOSCANA	9.923	9.837	18.194	14.349	12.677	13.273	7.912	10.845	97.011
TOSCANA IN %	10,2	10,1	18,8	14,8	13,1	13,7	8,2	11,2	100,0
DI CUI (IN %):									
Arezzo	14,1	12,6	22,9	17,7	12,3	9,5	5,0	5,9	11.760
Firenze	5,0	6,6	17,0	16,6	14,4	16,2	11,0	13,2	26.951
Grosseto	6,4	8,2	13,9	13,8	17,9	20,6	8,6	10,6	15.950
Livorno	9,3	10,8	22,7	18,1	13,6	9,0	6,8	9,6	4.647
Lucca	29,6	17,1	19,8	10,6	7,1	8,6	4,4	2,7	3.854
Massa	26,4	18,5	22,9	15,7	7,6	4,2	0,9	3,8	1.733
Pisa	14,9	14,0	20,4	12,4	11,5	12,3	5,4	9,0	8.896
Pistoia	19,3	19,1	31,9	13,2	7,6	4,1	3,9	1,0	7.098
Prato	8,6	7,4	18,9	18,9	11,2	8,8	7,6	18,7	2.064
Siena	7,1	7,4	14,4	11,6	11,8	15,0	11,2	21,5	14.058
SUPERFICIE INVESTITA MEDIA									
TOSCANA	0,29	0,75	1,32	1,97	2,46	3,58	6,70	14,36	1,23
Arezzo	0,30	0,68	1,09	1,67	2,21	3,33	5,43	12,18	0,93
Firenze	0,35	0,88	1,80	3,17	4,96	8,84	16,20	28,25	2,37
Grosseto	0,31	0,75	1,01	1,26	1,39	2,05	3,78	10,82	1,21
Livorno	0,27	0,65	1,19	1,75	2,27	2,95	7,38	15,37	1,10
Lucca	0,24	0,63	1,12	2,16	3,35	8,32	15,47	52,97	0,57
Massa	0,20	0,45	0,69	1,21	2,06	4,02	5,02	32,92	0,44
Pisa	0,30	0,76	1,24	1,80	2,33	2,75	2,98	8,38	0,96
Pistoia	0,32	0,98	2,01	3,58	6,23	8,76	34,53	34,16	0,98
Prato	0,27	0,72	1,77	3,36	5,52	10,63	15,70	35,02	1,61
Siena	0,31	0,74	1,24	1,66	2,45	3,36	5,39	11,05	1,54

EVOLUZIONE DELL'OLIVICOLTURA TOSCANA PER PROVINCIA, CENSIMENTI 1990-2000
Superfici in produzione, espresse in ettari

	AZIENDE			SUPERFICIE INVESTITA		
	2000 Val.ass.	2000 % su tot.	2000/90 Variaz. %	2000 Val.ass.	2000 % su tot.	2000/90 Variaz. %
Arezzo	12.613	16,0	24,9	11.760	12,1	8,0
Firenze	11.381	14,4	5,9	26.951	27,8	-1,4
Prato (*)	1.281	1,6	...	2.064	2,1	-
Grosseto	13.170	16,7	9,4	15.950	16,4	20,4
Livorno	4.240	5,4	34,1	4.647	4,8	37,0
Lucca	6.817	8,6	-4,3	3.854	4,0	-2,3
Massa	3.943	5,0	-11,4	1.733	1,8	2,8
Pisa	9.235	11,7	28,5	8.896	9,2	22,6
Pistoia	7.229	9,1	16,3	7.098	7,3	16,4
Siena	9.152	11,6	10,0	14.058	14,5	9,1
TOSCANA	79.061	100,0	12,0	97.011	100,0	9,2
DI CUI:						
- montagna	10.869	13,7	-9,7	10.306	10,6	9,4
- collina	58.091	73,5	16,0	79.580	82,0	8,6
- pianura	10.101	12,8	19,6	7.125	7,3	16,5

(*) A fini di calcolo delle variazioni 1990 / 2000 la provincia di Prato è stata compresa in quella di Firenze.

La classificazione istituzionale delle aziende olivicole

Le caratteristiche delle aziende toscane che praticano la coltivazione dell'olivo possono essere esaminate ricorrendo alla classificazione utilizzata nei capitoli precedenti⁴⁵, anche confrontando la situazione dell'anno 2000 con quella del 1990.

Alla data dell'ultimo censimento la grandissima parte delle aziende con olivo, oltre il 77%, è rappresentata da aziende non professionali (tipi 1, 2 e 12 della classificazione istituzionale). Queste aziende totalizzano il 38,6% della superficie investita a olivo. Rispetto al 1990 le aziende non professionali (tipi 1,2 e 12) crescono di oltre 9.300 unità, pari al 18,1% della tipologia, a fronte di un aumento generale del 12,0%. La relativa superficie aumenta del 32,4%, corrispondente a oltre 9.000 ettari, a testimoniare il fatto che la coltura dell'olivo risulta particolarmente apprezzata per le caratteristiche sia del processo che del prodotto dalla componente non professionale dell'agricoltura regionale.

In particolare il sottoinsieme delle aziende familiari non professionali per autoconsumo (tipo 1 della classificazione) appare in forte crescita: +38,5% in numero e +79,6% in superficie investita nella coltura rispetto al 1990.

Le aziende familiari non professionali orientate al mercato sono la tipologia che detiene la maggiore quota della superficie olivicola regionale, oltre il 22,2%, pur essendo in questa classe compreso il 44% delle aziende toscane con olivo.

La penetrazione dell'olivo (cioè l'incidenza del numero di aziende con vite sul totale delle aziende agricole della relativa classe di appartenenza) è particolarmente forte proprio nella tipologia delle aziende familiari non professionali: quasi 2 aziende su 3 di tipo 1 hanno l'olivo nel proprio ordinamento produttivo, e per questa tipologia di aziende l'olivo rappresenta la coltura di gran lunga principale totalizzando una quota sulla SAU del 72%. D'altra parte in questa tipologia la superficie media a olivo per azienda assomma ad appena 0,59 ettari.

⁴⁵ Le elaborazioni di questo paragrafo sono state effettuate con riferimento alla superficie in coltura principale, al fine di consentire un confronto con il Censimento 1990 che rilevava soltanto questa superficie e non quella in produzione.

In generale la penetrazione della coltura è superiore nelle tipologie part-time rispetto alle corrispondenti full-time; lo stesso accade per l'incidenza della superficie a olivo sulla SAU delle classi.

AZIENDE CON OLIVO SECONDO LA CLASSIFICAZIONE TIPOLOGICA
Anno 2000 e confronto con il 1990

			Griglia	Aziende	Superf.in coltivazione principale	SAU aziendale	RLS coltura	RLS totale dell'azienda	giornate manodop. familiare	giornate altra manodop.		
				n.	ha	ha	(.000)	(.000)	(.000)	(.000)		
VALORI ASSOLUTI												
F	M	P	A	1	26.125	15.419	21.345	32.033	36.343	1.631	0	
			NP	2	34.819	21.522	70.775	44.006	87.489	3.743	103	
			D	F-T E	3	5.806	14.508	155.333	30.158	233.758	2.837	206
				F-T P	4	3.363	8.309	65.192	17.162	92.986	1.301	70
				P-T E	5	2.732	6.631	43.165	13.901	56.601	345	25
				P-T P	6	3.958	10.289	50.847	21.636	68.803	509	35
			C	P-T E	7	335	2.567	19.104	5.459	23.601	14	146
				F-T E	8	135	2.080	14.626	4.339	25.901	48	299
				P-T P	9	402	3.183	16.625	6.763	24.078	21	179
				F-T P	10	66	888	6.049	1.917	11.115	21	92
I	M	P	11	959	11.145	88.737	23.374	122.222	0	1.308		
		NP	12	361	468	1.665	868	1.167	0	35		
TOTALE					79.061	97.011	553.463	201.616	784.065	10.469	2.499	

VARIAZIONI PERCENTUALI 1990-2000

F	M	P	A	1	38,5%	79,6%	32,2%	72,1%	46,3%	36,4%	-100,0%	
			NP	2	6,3%	11,5%	3,0%	5,2%	-7,2%	0,0%	-28,0%	
			D	F-T E	3	63,0%	99,5%	88,9%	91,3%	101,8%	44,8%	90,1%
				F-T P	4	-39,6%	-26,1%	-40,1%	-29,6%	-45,5%	-51,8%	-38,6%
				P-T E	5	57,8%	93,1%	83,0%	86,7%	91,0%	20,7%	-5,5%
				P-T P	6	-22,4%	-15,8%	-17,7%	-18,3%	-20,2%	-39,0%	-60,3%
			C	P-T E	7	-32,3%	-25,4%	-15,4%	-26,8%	-21,1%	-29,7%	-33,1%
				F-T E	8	84,9%	40,8%	28,4%	35,5%	36,0%	92,3%	132,3%
				P-T P	9	-61,0%	-59,3%	-62,0%	-60,1%	-59,7%	-55,5%	-59,5%
				F-T P	10	-9,6%	-34,2%	-38,6%	-34,5%	-36,3%	-14,6%	-30,8%
I	M	P	11	-4,0%	-9,5%	-7,2%	-12,5%	-6,8%	-	-3,5%		
		NP	12	11,1%	27,9%	27,5%	9,5%	3,9%	-	-7,9%		
TOTALES					12,0%	9,2%	1,4%	4,7%	0,5%	-3,4%	-11,9%	

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

**AZIENDE CON OLIVO SECONDO LA CLASSIFICAZIONE TIPOLOGICA
2000 E 1990 ripartizione % per classi**

	Griglia	Aziende n.	Superf.in coltivazione principale ha	SAU aziendale ha	RLS coltura (.000)	RLS totale dell'azienda (.000)	giornate manodop. familiare (.000)	giornate altra manodop. (.000)
ANNO 2000								
F	A	1	33,0	15,9	3,9	15,9	4,6	15,6
	NP	2	44,0	22,2	12,8	21,8	11,2	35,8
	D	F-T E	3	7,3	15,0	28,1	15,0	29,8
		F-T P	4	4,3	8,6	11,8	8,5	11,9
		P-T E	5	3,5	6,8	7,8	6,9	7,2
		P-T P	6	5,0	10,6	9,2	10,7	8,8
	C	P-T E	7	0,4	2,6	3,5	2,7	3,0
		F-T E	8	0,2	2,1	2,6	2,2	3,3
		P-T P	9	0,5	3,3	3,0	3,4	3,1
		F-T P	10	0,1	0,9	1,1	1,0	1,4
I M	P	11	1,2	11,5	16,0	11,6	15,6	0,0
	NP	12	0,5	0,5	0,3	0,4	0,1	0,0
TOTALE			100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

ANNO 1990

F	A	1	26,7	9,7	3,0	9,7	3,2	11,0
	NP	2	46,4	21,7	12,6	21,7	12,1	34,6
	D	F-T E	3	5,0	8,2	15,1	8,2	14,9
		F-T P	4	7,9	12,7	20,0	12,7	21,9
		P-T E	5	2,5	3,9	4,3	3,9	3,8
		P-T P	6	7,2	13,8	11,3	13,8	11,1
	C	P-T E	7	0,7	3,9	4,1	3,9	3,8
		F-T E	8	0,1	1,7	2,1	1,7	2,4
		P-T P	9	1,5	8,8	8,0	8,8	7,7
		F-T P	10	0,1	1,5	1,8	1,5	2,2
I M	P	11	1,4	13,9	17,5	13,9	16,8	0,0
	NP	12	0,5	0,4	0,2	0,4	0,1	0,0
TOTALE			100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

CARATTERISTICHE DELLA OLIVICOLTURA NELLE CLASSI, 2000

	Griglia	% Penetrazione della coltura	% Sup.Inv su SAU	% Sup. media x azienda	% RLS coltura su RLS totale
F	A	1	65,9	72,2	0,59
	NP	2	48,3	30,4	0,62
	D	F-T E	3	59,1	9,3
		F-T P	4	66,5	12,7
		P-T E	5	64,4	15,4
		P-T P	6	71,8	20,2
	C	P-T E	7	77,0	13,4
		F-T E	8	63,4	14,2
		P-T P	9	83,6	19,1
		F-T P	10	71,7	14,7
I M	P	11	69,7	12,6	11,62
	NP	12	40,7	28,1	1,30
TOTALE			56,5	17,5	1,23

Le aziende con olivo secondo la classificazione economica

Le aziende con olivo presentano caratteri estremamente eterogenei, a causa anche della tradizione della coltura nonché delle sue caratteristiche di relativa semplicità gestionale, caratteristiche che fanno sì che siano moltissime le imprese che praticano tale coltivazione anche se il più delle volte su scala ridotta o ridottissima.

Nell'ambito della caratterizzazione strutturale dell'olivicoltura toscana appena delineata, è possibile utilizzare le informazioni aziendali del Censimento del 2000 per approfondire i differenti ruoli che l'olivo svolge nelle aziende agricole toscane e contemporaneamente i ruoli che queste ultime svolgono nell'ambito della relativa filiera. Ciò è possibile analizzando sia il livello di specializzazione nella coltura di ciascuna azienda, misurato in base all'incidenza del reddito lordo standard del prodotto sul reddito lordo standard totale aziendale, che l'importanza economica dell'azienda nell'ambito della filiera misurata come incidenza percentuale del reddito lordo standard dell'azienda sul reddito lordo standard totale regionale della coltura⁴⁶.

La classificazione delle aziende in quattro classi rispetto a ciascuna delle due variabili dà luogo a sedici diverse tipologie aziendali, rispetto alle quali è possibile "leggere" differenti caratteri delle aziende con olivo, ivi comprese le differenti modalità di valorizzazione del prodotto, e le cui caratteristiche sono sintetizzate nella tabella seguente.

LA CLASSIFICAZIONE ECONOMICA DELLE AZIENDE CON OLIVO				
Importanza dell'olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola regionale QUARTILI			
	1 MICRO	2 PICCOLE	3 MEDIE	4 GRANDI
M MARGINALE 0-10% RLS	Tipo M1 Pochissimo olivo, non importante per l'azienda	Tipo M2 Piccolo oliveto che non influisce sul RLS aziendale	Tipo M3 Oliveto grande, ma non importante per l'azienda	Tipo M4 Oliveto importante per la filiera ma poco per l'azienda
B BASSA 10-33% RLS	Tipo B1 Pochissimo olivo, abbastanza importante per l'azienda	Tipo B2 Piccolo oliveto ma abbastanza importante per l'azienda	Tipo B3 Oliveto grande, e abbastanza importante per l'azienda	Tipo B4 Oliveto importante per la filiera ma non molto per l'azienda
I INTERMEDIA 33-66% RLS	Tipo I1 Pochissimo olivo, molto importante per l'azienda	Tipo I2 Piccolo oliveto ma molto importante per l'azienda	Tipo I3 Oliveto grande, e molto importante per l'azienda	Tipo I4 O. importante per la f. e molto imp. per l'az.
A ALTA >66% RLS	Tipo A1 Pochissima olivo, ma determina quasi l'intero RLS	Tipo A2 Piccolo oliveto, ma determina quasi l'intero RLS	Tipo A3 Oliveto grande, che determina quasi l'intero RLS	Tipo A4 O. importante per la filiera, in az. specializzata

Come evidenziato dalle tabelle successive, l'olivo riveste una importanza marginale (contributo inferiore al 10% del reddito lordo standard aziendale) per il 12,2% delle aziende con olivo toscane, che conducono il 6,8% della superficie investita nella coltura e hanno una SAU media di 0,65 ettari. Se a queste aggiungiamo le aziende a bassa specializzazione (19,0% sia delle aziende che della superficie in produzione), abbiamo che una parte significativa

⁴⁶ La determinazione del grado di rilevanza dell'azienda nella filiera è stata operata ordinando in chiave crescente le aziende per RLS dell'olivo, e raggruppandole per quartili. Pertanto il primo quartile raccoglie le n aziende più piccole che contribuiscono alla formazione del primo 25% del Reddito lordo regionale, il secondo quartile raccoglie le n aziende che contribuiscono alla formazione del successivo 25% del RLS regionale, e così via (si vedano i paragrafi precedenti per l'esposizione della metodologia).

della produzione toscana di olio (25,8% del RLS dell'olivo) è detenuta da aziende (pari al 31,2% delle aziende con olivo) che non dipendono che in maniera marginale da questa coltura. Tale situazione determina importanti effetti sull'atteggiamento verso il mercato manifestato da queste imprese, che verranno analizzati nelle pagine che seguono.

Il 76,9% delle aziende realizza soltanto un quarto della produzione olivicola, ma si tratta di un insieme molto diversificato dove, accanto a circa 8.500 aziende in cui l'olivicultura pesa per meno del 10% sul reddito lordo standard totale, troviamo oltre 27 mila aziende (il 34,7% di quelle esistenti in Toscana) in cui l'olivo pesa per più del 66%: si tratta per lo più di micro-aziende non professionali, con una superficie investita a olivo pari mediamente a 0,43 ettari.

All'opposto troviamo un 1,3% delle aziende con olivo più grandi (pari a 1.025 unità) che realizzano anch'esse un 25% della produzione regionale. Anche in questo "centesimo eminente" si riscontra una elevata differenziazione: accanto a un ristrettissimo numero di grandi imprese agricole (0,1% delle aziende toscane con olivo) per le quali l'olivo rappresenta comunque una frazione marginale (inferiore al 10%) del reddito lordo standard aziendale, vi sono 420 imprese specializzate in olivicoltura (contributo superiore al 66% del reddito aziendale) che realizzano il 9,2% della produzione regionale: si tratta evidentemente di imprese "di punta" fortemente legate a questo prodotto e da esso dipendenti.

In sostanza, le aziende ove l'importanza dell'olivo è elevata sono comunque per una parte significativa aziende di una certa rilevanza per la filiera (i tipi A.3 e A.4 contribuiscono al 23,1% del RLS complessivo).

AZIENDE CON OLIVO IN TOSCANA PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA
Distribuzione % sul totale

Importanza dell'olivo per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	10,8	1,1	0,3	0,1	12,2	9.665
Bassa (RLS 10-33%)	15,0	2,7	1,0	0,3	19,0	15.000
Intermedia (RLS 33-66%)	16,5	3,3	1,4	0,4	21,6	17.066
Alta (RLS 66-100%)	34,7	8,7	3,3	0,5	47,2	37.330
TOTALE	76,9	15,9	5,9	1,3	100,0	79.061
VALORE ASSOLUTO	60.826	12.572	4.638	1.025	79.061	

SUPERFICIE A OLIVO IN PRODUZIONE IN TOSCANA PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dell'olivo per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	2,8	1,7	1,2	1,0	6,8	6.313
Bassa (RLS 10-33%)	4,4	4,3	4,3	6,0	19,0	17.716
Intermedia (RLS 33-66%)	5,4	5,3	5,9	8,0	24,6	22.842
Alta (RLS 66-100%)	12,7	13,9	13,9	9,2	49,6	46.129
TOTALE	25,3	25,1	25,3	24,3	100,0	93.000
VALORE ASSOLUTO	23.538	23.374	23.532	22.556	93.000	

Per quanto concerne i due "poli", le aziende al contempo "rilevanti per la filiera" e "specializzate" (Tipo A.4) sono di scarsa importanza numerica ma significative dal punto

di vista produttivo; le aziende “non rilevanti per la filiera” e “non specializzate” (Tipo M.1) sono numericamente più rilevanti (10,8% delle aziende con olivo) ma poco significative in termini produttivi (2,8%).

L'ipotesi che sottostà alla classificazione impiegata è che le due dimensioni siano in grado di individuare tipologie aziendali sufficientemente differenziate per quanto concerne le scelte produttive e l'orientamento al mercato. Questo è sicuramente il caso dell'olio, come si può evidenziare dalle elaborazioni dei paragrafi successivi.

SUPERFICIE A OLIVO IN PRODUZIONE MEDIA PER AZIENDA IN TOSCANA, PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dell'olivo per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera olivicola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS olivo <10% tot)	0,31	1,79	5,13	19,85	0,65
Bassa (RLS olivo 10%-33%)	0,35	1,85	5,27	21,15	1,18
Intermedia (RLS olivo 33%-66%)	0,38	1,86	5,15	25,54	1,34
Alta (RLS olivo 66%-100%)	0,43	1,87	4,98	20,34	1,24
TOTALE COMPLESSIVO	0,39	1,86	5,07	22,01	1,18

La valorizzazione della produzione

Rispetto alla coltivazione dell'olivo la Scheda di Censimento consente di esaminare alcuni aspetti di grande rilevanza ai fini della qualificazione e della valorizzazione del prodotto. In particolare le domande del questionario che concernono questi aspetti sono le seguenti:

- orientamento delle imprese al mercato (domande 3.1 e 3.2 della Scheda);
- realizzazione di produzioni di qualità (domanda 57);
- disponibilità di impianti per la lavorazione e trasformazione (domanda 29);
- modalità di commercializzazione (domanda 65).

Le imprese olivicole orientate al mercato

Un aspetto preliminare concerne l'identificazione delle aziende che vendono normalmente i propri prodotti sul mercato - non solo di olio o olive, ma nel complesso - per un importo superiore a 2.062,83 € (corrispondenti a 4 milioni delle vecchie lire); infatti sarà opportuno concentrare l'analisi delle forme di valorizzazione della produzione anche con riferimento a questo sottoinsieme delle aziende olivicole regionali, che definiamo “orientate al mercato”.

In Toscana sono oltre 26 mila le aziende con olivo non orientate al mercato (che vendono prodotti aziendali per meno di 2.062,83 €); queste aziende sono ben il 33% delle aziende con olivo e detengono quasi 15 mila ettari della coltura (15,9% della superficie investita regionale).

In tale ambito sono 21.674 aziende specializzate nella coltura dell'olivo (ove cioè l'olivo rappresenta oltre il 75% del RLS aziendale) che non vendono al mercato, la cui superficie investita a olivo rappresenta il 14,9% della superficie investita totale regionale. Una grandissima parte di queste, oltre 18.700, sono le imprese più piccole relativamente alla filiera (primo quartile): si tratta di micro-aziende specializzate in olivo, che nel complesso detengono il 7,8% della SAU ad olivo regionale, ove è presumibile che l'olivo sia stato inserito per motivi di semplicità e svolga esclusivamente una funzione di autoconsumo o di tipo ornamentale.

Non è ovviamente detto che le restanti 52.900 aziende con olivo vendano olio per un importo annuo superiore a 2.062 euro, si tratta semplicemente delle aziende con olivo che normalmente intrattengono per il complesso delle produzioni aziendali un rapporto per il mercato al di sopra di una soglia minima di significatività. È evidente che il fatto che una

azienda venda per il mercato prodotti aziendali per un importo complessivamente superiore a 2.062 euro poco dice circa il rapporto dell'azienda con il mercato rispetto ai prodotti dell'olivicoltura. Ci si può infatti aspettare che siano molto più numerose, tenuto conto della natura del prodotto, le imprese che non vendono i propri prodotti dell'olivicoltura mediante i normali canali di vendita, il ricorso ai quali verrà analizzato nei paragrafi successivi.

AZIENDE TOSCANE CON OLIVO NON ORIENTATE AL MERCATO (CHE VENDONO PER IL MERCATO PRODOTTI PER UN VALORE INFERIORE A 2.062 €) E RELATIVA SUPERFICIE						
AZIENDE Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	0,8	0,0	0,0	0,0	0,8	216
Bassa (RLS 10-33%)	4,6	0,0	0,0	0,0	4,6	1.203
Intermedia (RLS 33-66%)	11,3	0,3	0,0	0,0	11,6	3.032
Alta (RLS 66-100%)	71,8	9,5	1,6	0,1	83,0	21.674
TOTALE	88,5	9,8	1,6	0,1	100,0	26.125
VAL. ASSOLUTO	23.126	2.556	428	15	26.125	
SUPERFICIE A OLIVO Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	14
Bassa (RLS 10-33%)	1,0	0,1	0,0	0,0	1,1	165
Intermedia (RLS 33-66%)	4,2	0,8	0,1	0,0	5,1	755
Alta (RLS 66-100%)	48,9	29,7	13,3	1,7	93,7	13.843
TOTALE	54,2	30,6	13,5	1,7	100,0	14.776
VAL. ASSOLUTO	8.013	4.516	1.988	258	14.776	

- **L'orientamento alla qualità delle imprese olivicole**

Le aziende con olivo che utilizzano almeno una delle forme di "agricoltura di qualità" indicate dal Censimento, sia nel senso della eco-compatibilità del processo (aziende che presentano una superficie diversa da zero per la produzione integrata e quella produzione biologica) che della tutela dell'origine (produzione sottoposta a disciplinare, che nel caso dell'olio è rappresentata in particolare da DOP-IGP, nel caso specifico della Toscana la Indicazione geografica protetta IGP toscano⁴⁷), sono oltre 7.600, vale a dire il 9,6% delle aziende che praticano la coltivazione, per una superficie che (al lordo di eventuali duplicazioni: si devono infatti considerare possibili superfici condotte a biologico o integrato e contemporaneamente sottoposte a disciplinare) è prossima ai 27 mila ettari, dunque il 28,9% della superficie in produzione della coltura.

La lotta integrata è la tipologia più diffusa, seguita da produzioni sottoposte a disciplinare e infine coltivazione biologica.

La superficie media investita per le aziende che realizzano "produzioni olivicole di qualità" è significativamente più elevata di quella delle aziende con olivo in generale.

⁴⁷ Alla data del Censimento le Denominazioni di origine protette Chianti Classico e Terre di Siena non avevano ancora avviato appieno la loro operatività.

OLIVO, PRODUZIONI DI QUALITÀ (DOMANDA 57): PRINCIPALI INDICATORI, DATI CENSIMENTO 2000

	TOTALE	Produzioni di qualità			TOTALE (*)
		Metodo biologico	Produzione integrata	Soggetta a disciplinare	
Numero aziende con olivo	79.061	1.390	3.127	5.277	7.610
% su totale aziende con olivo		1,8	4,0	6,7	9,6
Superficie in produzione (ha.)	93.000	4.366	9.037	13.490	26.893
% su superficie olicola totale		4,7	9,7	14,5	28,9
Superficie media per azienda	1,18	3,14	2,89	2,56	3,53

(*): presenza di almeno una delle tipologie precedenti.

AZIENDE CON OLIVO CHE PRATICANO ALMENO UNA FORMA DI PRODUZIONE DI QUALITÀ
(BIOLOGICO, LOTTA INTEGRATA, DISCIPLINARE)
% sul totale

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	22,7	4,6	1,3	0,3	28,9	2.200
Bassa (RLS 10-33%)	13,2	9,6	4,0	1,7	28,5	2.169
Intermedia (RLS 33-66%)	5,3	6,6	4,5	1,9	18,3	1.391
Alta (RLS 66-100%)	8,4	7,9	6,3	1,7	24,3	1.850
TOTALE	49,5	28,7	16,1	5,7	100,0	7.610
VAL. ASSOLUTO	3.770	2.185	1.225	430	7.610	

SUPERFICIE OLIVICOLA SOTTOPOSTA A UNA DELLE FORME DI PRODUZIONE DI QUALITÀ
(BIOLOGICO, LOTTA INTEGRATA, DISCIPLINARE)
% sul totale

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	4,2	3,0	2,6	1,9	11,6	3.115
Bassa (RLS 10-33%)	3,1	6,6	7,5	12,1	29,3	7.879
Intermedia (RLS 33-66%)	1,1	4,6	8,2	15,3	29,1	7.833
Alta (RLS 66-100%)	1,5	5,2	10,8	12,5	30,0	8.066
TOTALE	9,9	19,4	29,1	41,7	100,0	26.893
VAL. ASSOLUTO	2.659	5.205	7.816	11.213	26.893	

INCIDENZA DELLE AZIENDE CON OLIVO CHE PRATICANO ALMENO UNA FORMA DI PRODUZIONE DI QUALITÀ SULLE AZIENDE CON OLIVO TOTALI

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	20,3	39,4	46,9	49,0	22,8	2.200
Bassa (RLS 10-33%)	8,5	34,1	39,5	50,0	14,5	2.169
Intermedia (RLS 33-66%)	3,1	19,1	32,0	48,6	8,2	1.391
Alta (RLS 66-100%)	2,3	8,7	18,5	31,4	5,0	1.850
TOTALE	6,2	17,4	26,4	42,0	9,6	7.610
VAL. ASSOLUTO	3.770	2.185	1.225	430	7.610	

INCIDENZA DELLE AZIENDE CON OLIVO CHE PRATICANO ALMENO UNA FORMA DI PRODUZIONE DI QUALITÀ SULLE AZIENDE CON OLIVO CHE VENDONO SUL MERCATO PRODOTTI PER OLTRE 2.062€

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	20,8	39,4	46,9	49,0	23,3	2.200
Bassa (RLS 10-33%)	9,4	34,2	39,6	50,0	15,7	2.169
Intermedia (RLS 33-66%)	4,0	19,7	32,2	48,6	9,9	1.391
Alta (RLS 66-100%)	7,4	13,5	22,2	32,6	11,8	1.850
TOTALE	10,0	21,8	29,1	42,6	14,4	7.610
VAL. ASSOLUTO	3.770	2.185	1.225	430	7.610	

L'incidenza delle aziende che utilizzano almeno una delle forme di "agricoltura di qualità" sul numero delle aziende che praticano la coltivazione aumenta al crescere della dimensione olivicola dell'azienda (42,0% delle aziende del quarto quartile) ma si riduce all'aumentare della specializzazione in olivo. Ciò può essere ricondotto in parte al fattore dimensionale: infatti la superficie media aziendale a olivo ovviamente aumenta al crescere della dimensione olivicola, mentre non fa registrare forti aumenti al crescere della specializzazione. La produzione di qualità sembra dunque trovare un limite forte nella ridotta dimensione del volume produttivo aziendale.

In ogni caso la gran parte delle aziende che praticano una delle forme di produzione "di qualità" sono aziende di tipo "micro", vale a dire le più piccole in termini olivicoli.

La superficie complessivamente investita nelle tre forme "di qualità" ammonta a ben 27 mila ettari, ma si devono considerare possibili duplicazioni di superficie tra biologico e integrato da una parte, e sottoposta a disciplinare dall'altra. Le aziende "grandi" detengono comunque il 41,7% della superficie totale; simili sono invece le superfici detenute dalle varie tipologie per importanza dell'olivo, escluse le "marginali" che detengono l'11,6%.

Se si considera però l'incidenza della superficie "di qualità" sulla superficie investita a olivo le cose cambiano in maniera abbastanza netta: la superficie "di qualità" rappresenta quote di superficie elevate per le tipologie delle aziende a importanza dell'olivo "marginale" (oltre 49%), quote che scendono all'aumentare della specializzazione olivicola dell'azienda; tale incidenza aumenta vistosamente anche all'aumentare della dimensione olivicola assoluta dell'azienda, tanto da arrivare quasi al 50% per le aziende "grandi" (quarto quartile).

INCIDENZA DELLA SUPERFICIE "DI QUALITÀ" (BIOLOGICO, LOTTA INTEGRATA, DISCIPLINARE) SULLA SUPERFICIE OLIVICOLA TOTALE

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS <10%)	42,4	50,1	62,9	51,6	49,3
Bassa (RLS 10-33%)	20,2	44,6	50,0	58,3	44,5
Intermedia (RLS 33-66%)	5,8	25,2	40,1	55,0	34,3
Alta (RLS 66-100%)	3,5	10,8	22,5	39,2	17,5
TOTALE	11,3	22,3	33,2	49,7	28,9

Nella classe delle aziende "micro-marginali" sono però più numerose le aziende che praticano produzioni "di qualità" rispetto alle aziende che commercializzano ricorrendo a una delle forme di vendita previste dal quesito 65 della Scheda censuaria (vedi *infra*).

Ciò pone in evidenza il fatto che, specialmente per l'agricoltura biologica o quella a lotta integrata, sia prevalente l'aspetto di preservazione ambientale (e la connessa percezione dei contributi comunitari nell'ambito del Reg.2078/92 e successivi) che non quello della differenziazione del prodotto sul mercato.

INCIDENZA DELLE AZIENDE CON OLIVO CHE PRATICANO ALMENO UNA FORMA DI PRODUZIONE DI QUALITÀ SULLE AZIENDE CHE COMMERCIALIZZANO PRATICANDO UNA FORMA DI VENDITA DI DOMANDA 65

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS <10%)	174,3	84,2	63,3	61,5	137,2
Bassa (RLS 10-33%)	72,4	62,6	54,2	57,1	64,9
Intermedia (RLS 33-66%)	43,9	44,3	45,5	54,4	45,3
Alta (RLS 66-100%)	54,0	36,7	38,0	42,2	42,1
TOTALE	84,2	50,1	44,9	50,9	61,3

La coltivazione biologica dell'olivo interessa una quota ancora ristretta delle aziende olivicole toscane, circa 1.400 aziende pari all'1,8% del totale, ma interessa una quota del 4,7% della superficie regionale in produzione.

La coltivazione biologica è molto diffusa anche tra le aziende olivicole "micro", in quanto spesso la scelta del biologico investe tutta l'azienda; la gran parte della superficie è comunque coltivata da aziende "grandi" e da aziende specializzate in olivicoltura (importanza "alta").

AZIENDE CON SUPERFICIE BIOLOGICA A OLIVO, % SUL TOTALE

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	8,8	2,9	0,9	0,2	12,8	178
Bassa (RLS 10-33%)	10,9	7,6	4,2	1,6	24,2	337
Intermedia (RLS 33-66%)	8,5	7,1	5,0	1,9	22,5	313
Alta (RLS 66-100%)	15,9	12,3	9,6	2,7	40,4	562
TOTALE	44,2	29,8	19,6	6,4	100,0	1.390
VALORE ASSOLUTO	614	414	273	89	1.390	

SUPERFICIE BIOLOGICA A OLIVO, % SUL TOTALE

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	1,1	1,6	1,3	0,9	4,9	214
Bassa (RLS 10-33%)	1,9	4,5	6,7	12,8	26,0	1.136
Intermedia (RLS 33-66%)	1,3	4,2	8,6	12,0	26,1	1.139
Alta (RLS 66-100%)	2,6	7,9	15,5	17,0	43,0	1.876
TOTALE	7,0	18,2	32,1	42,7	100,0	4.366
VALORE ASSOLUTO	304	794	1.402	1.866	4.366	

In Toscana nel 2000 sono circa 5.200 le aziende che praticano la coltivazione dell'olivo seguendo il metodo della *lotta integrata*. La superficie investita è superiore a 9 mila ettari, pari al 9,7% del totale regionale.

Si tratta per ben il 28% aziende “micro a importanza marginale”, anche se il 40% circa della superficie investita è coltivata da aziende “grandi” per la filiera olivicola regionale.

AZIENDE CON SUPERFICIE A OLIVO A LOTTA INTEGRATA, % SUL TOTALE

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	“micro”	“piccole”	“medie”	“grandi”		
Marginale (RLS <10%)	27,9	5,2	1,4	0,3	34,8	1.837
Bassa (RLS 10-33%)	14,1	10,2	3,4	1,6	29,4	1.549
Intermedia (RLS 33-66%)	4,5	6,1	4,2	1,5	16,2	856
Alta (RLS 66-100%)	6,9	6,6	4,9	1,3	19,6	1.035
TOTALE	53,4	28,1	13,9	4,6	100,0	5.277
VALORE ASSOLUTO	2.820	1.481	732	244	5.277	

SUPERFICIE A OLIVO A LOTTA INTEGRATA, % SUL TOTALE

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	“micro”	“piccole”	“medie”	“grandi”		
Marginale (RLS <10%)	5,0	3,4	3,0	2,6	14,0	1.888
Bassa (RLS 10-33%)	3,5	7,3	7,2	11,7	29,7	4.007
Intermedia (RLS 33-66%)	1,1	4,6	8,5	14,1	28,3	3.816
Alta (RLS 66-100%)	1,6	5,0	9,6	11,8	28,0	3.779
TOTALE	11,2	20,3	28,4	40,1	100,0	13.490
VALORE ASSOLUTO	1.506	2.745	3.833	5.407	13.490	

INCIDENZA DELLA SUPERFICIE A OLIVO A LOTTA INTEGRATA SULLE AZIENDE CON OLIVO CHE VENDONO PER IL MERCATO PRODOTTI PER ALMENO 2.062€ % SUL TOTALE

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE
	“micro”	“piccole”	“medie”	“grandi”	
Marginale (RLS <10%)	17,7	30,7	35,2	34,7	19,4
Bassa (RLS 10-33%)	7,0	25,3	23,9	31,4	11,2
Intermedia (RLS 33-66%)	2,4	12,6	20,6	26,4	6,1
Alta (RLS 66-100%)	4,2	7,8	11,8	16,5	6,6
TOTALE	7,5	14,8	17,4	24,2	10,0

Le produzioni olivicole sottoposte a disciplinare (in gran parte IGP dell'olio toscano) interessano oltre 3.100 aziende, con una superficie media per azienda di 2,89 ettari.

Il 27,8% di queste aziende è del tipo “micro a importanza marginale”. Si tratta di una tipologia che per caratteristiche strutturali non sembrerebbe dover rivolgersi a questa modalità di differenziazione della produzione; le motivazioni di un ricorso così elevato può dipendere dal fatto che si tratta di imprese interessate a commercializzare il prodotto attraverso frantoi sociali, potendo così accedere in forma associata a canali ove la IGP può svolgere pienamente le sue funzioni di garanzia. Anche in questo caso d'altra parte il fatto di avere sottoposto la produzione a disciplinare non implica necessariamente il certificare la produzione realizzata e commercializzarla successivamente in quanto tale. L'incidenza sulle aziende con olivo che vendono per il mercato è comunque pari al 5,9%.

A titolo di comparazione si riporta la situazione della IGP olio toscano nella campagna produttiva 1999/2000, cui si riferiva la domanda della scheda di Censimento.

LA SITUAZIONE DELLA IGP DELL'OLIO TOSCANO NELLE PRIME DUE CAMPAGNE DI APPLICAZIONE

		1998/1999	1999/2000
Soci del Consorzio dell'olio toscano	N.	6.300	8.500
Soci entrati in certificazione	N.	n.d.	3.000
Superficie olivicola iscritta (circa)	Ha	35.440	45.000
Piante di olivo iscritte (.000)	N°	3.830	4.250
Prodotto potenziale (compreso autoconsumo)	Ql.	40.000	44.400
Prodotto certificato	Ql.	5.574	15.363

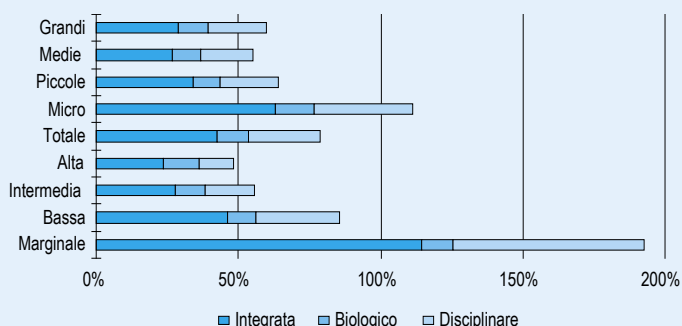
AZIENDE CON SUPERFICIE A OLIVO SOTTOPOSTA A DISCIPLINARE % sul totale

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	27,8	5,1	1,3	0,2	34,5	1.078
Bassa (RLS 10-33%)	13,9	10,6	4,7	1,8	31,0	970
Intermedia (RLS 33-66%)	4,2	6,9	4,3	2,0	17,4	545
Alta (RLS 66-100%)	3,6	6,0	5,8	1,6	17,1	534
TOTALE	49,5	28,7	16,1	5,6	100,0	3.127
VALORE ASSOLUTO	1.549	899	505	174	3.127	

SUPERFICIE A OLIVO SOTTOPOSTA A DISCIPLINARE % sul totale

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	4,5	3,0	2,4	1,3	11,2	1.012
Bassa (RLS 10-33%)	3,1	6,5	8,2	12,4	30,3	2.736
Intermedia (RLS 33-66%)	1,0	4,7	7,5	18,6	31,8	2.878
Alta (RLS 66-100%)	0,8	4,1	10,4	11,3	26,7	2.411
TOTALE	9,4	18,4	28,6	43,6	100,0	9.037
TOTALE (VAL.ASSOLUTO)	849	1.667	2.581	3.941	9.037	

AZIENDE CON SUPERFICIE A OLIVO SOTTOPOSTA A "PRODUZIONE DI QUALITÀ", INCIDENZA SUL TOTALE DELLE AZIENDE CHE COMMERCIALIZZANO OLIO SECONDO UNA DELLE FORME DI VENDITA DI QUESITO 65



NB: il totale può essere superiore a 100 in quanto le aziende potevano indicare più di una modalità.

INCIDENZA DELLA SUPERFICIE A OLIVO SOTTOPOSTA A DISCIPLINARE SULLA SUPERFICIE DELLE
AZIENDE CON OLIVO CHE VENDONO PER IL MERCATO PRODOTTI PER ALMENO 2.062 €
% sul totale

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	10,5	18,0	19,7	14,3	11,4	1.012
Bassa (RLS 10-33%)	4,1	15,6	19,4	20,8	7,0	2.736
Intermedia (RLS 33-66%)	1,3	8,5	12,6	21,2	3,9	2.878
Alta (RLS 66-100%)	1,3	4,3	8,3	12,3	3,4	2.411
TOTALE	4,1	9,0	12,0	17,2	5,9	9.037
TOTALE (VAL.ASSOLUTO)	849	1.667	2.581	3.941	9.037	

In sintesi, il grafico seguente evidenzia il diverso ricorso alle forme di produzione di qualità in funzione delle due variabili di classificazione. La marginalità della produzione olivicola nell'azienda favorisce il ricorso alle forme di produzione di qualità, che per l'integrata e il bio però presumibilmente sono dettate più spesso dalla partecipazione alle misure agroambientali che da esigenze di tipo commerciale. Lo stesso si può dire per le aziende "micro" rispetto alla filiera.

Le aziende "grandi" rispetto alla filiera, così come quelle specializzate, ricorrono in misura percentualmente molto inferiore alla produzione di qualità. I motivi di questo fatto vanno attentamente esplorati, trattandosi delle aziende maggiormente orientate al mercato, anche in funzione della valutazione della efficacia di queste forme di differenziazione sul mercato.

- **L'integrazione verticale della frangitura**

Un aspetto strettamente collegato alla forma di vendita dell'olio è quella della integrazione verticale della fase di trasformazione delle olive (domanda 29 del questionario di Censimento), infatti il controllo della qualità del prodotto può in talune situazioni richiedere uno stretto controllo della fase di frangitura nei suoi vari aspetti, a partire dal tempo tra raccolta delle olive e loro trasformazione.

Il controllo su tale fase spesso viene realizzato mediante l'affidamento della fase di trasformazione a frantoi privati o sociali sulla base di clausole contrattuali particolari (lavorazione partitaria e ritiro del prodotto ottenuto, supervisione diretta da parte dell'olivicoltore alle operazioni di trasformazione, ecc.), le quali risultano comunque costose e non pienamente controllabili per l'agricoltore. Diviene dunque ovvio il considerare l'opportunità di integrazione verticale per proprietà della frangitura.

Secondo il Censimento sono 317 le aziende agricole toscane che dispongono di un frantoio aziendale, la cui presenza risente molto dei problemi di scala; esso è infatti diffuso soprattutto nelle aziende di maggior livello produttivo, indipendentemente dal loro livello di specializzazione (il 12,7% delle aziende che commercializzano di tipo grande - quarto quartile - dispone di frantoio aziendale).

Da evidenziare come rispetto al Censimento 1990 il numero di aziende con impianti di trasformazione di olive si sia ridotto di 51 unità, pari al 14% circa.

OLIVO: TRASFORMAZIONE AZIENDALE (QUESITO 29.3.B)

	Val. ass.	In % su aziende con olivo
Aziende con impianti di trasformazione olive	317	0,4
Capacità oraria degli impianti (Kg)	154.888	

La diffusione non è trascurabile comunque neppure nelle aziende più piccole, ove 99 aziende (pari al 2,2% delle aziende che commercializzano) possiedono un frantoio aziendale. Si tratta di un numero limitato, che esprime però una tendenza a ricercare un maggior controllo sulla qualità del prodotto e un maggior valore aggiunto, che può essere favorita dalla recente diffusione di impianti di frangitura di piccole o piccolissime dimensioni.

INCIDENZA DELLE AZIENDE CON OLIVO CON FRANTOIO AZIENDALE (QUESITO 29) SULLE AZIENDE CHE COMMERCIALIZZANO RICORRENDO A UNA FORMA DI VENDITA DEL QUESITO 65

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	2,5	1,4	3,8	10,3	2,6	41
Bassa (RLS 10-33%)	1,7	0,9	2,9	14,3	2,5	82
Intermedia (RLS 33-66%)	2,7	0,7	2,0	13,4	2,7	83
Alta (RLS 66-100%)	2,2	0,8	2,9	11,2	2,5	111
TOTALE	2,2	0,8	2,7	12,7	2,6	317
VAL.ASSOLUTO	99	37	74	107	317	

• I canali commerciali

Sulla base delle risposte al quesito 65 della scheda di censimento è possibile analizzare le diverse forme di commercializzazione dell'olio e delle olive (quest'ultima raramente praticata) da parte delle aziende olivicole. La risposta al quesito censuario segnala l'impiego di una delle 5 forme di vendita previste (specificate nelle tabelle seguenti), senza però indicare l'intensità dell'impiego della forma stessa; ciascuna azienda poteva inoltre indicare più di una forma di vendita.

Le aziende che vendono olio specificando la forma di vendita (rispondendo al quesito 65) sono 12.408, vale a dire meno del 16% delle aziende con olivo. Tenuto conto che le aziende con olivo che superano i 2.062€ di vendite erano 52.936, e ipotizzando che tutte le imprese che vendono hanno risposto alla domanda n.65 vi sono moltissime aziende che vendono altri prodotti ma che non vendono olio di oliva, il che conferma la vocazione del prodotto all'autoconsumo.

È possibile comunque che un certo numero di imprese che rispondono negativamente alla domanda ricorra - almeno nelle annate di maggiore produzione, una volta soddisfatte le esigenze di autoconsumo - a forme di vendita su canali di prossimità non strutturati, quali il collocamento del prodotto presso parenti e amici, tali da non dare luogo a una "vendita diretta" di tipo formalizzato.

Tra i canali commerciali prevale ampiamente la vendita diretta al consumatore, che interessa il 71% delle aziende che dichiarano una delle forme. Significativa è anche la vendita a organismi associativi (che nel caso specifico è rappresentata per la gran parte da conferimenti a cooperative) e quella senza vincoli contrattuali (la quale ai sensi delle istruzioni di compilazione del questionario censuario comprende "le vendite effettuate 'sul campo' a mediatori sulla base di un rapporto fiduciario e consolidato nel tempo" oltre che "le vendite ad altre aziende agricole").

Il confronto con il dato del Censimento del 1990, relativo alle aziende che avevano commercializzato prodotti nell'annata agraria 1989/90, non è purtroppo possibile a causa della non coincidenza delle modalità di commercializzazione dei prodotti all'epoca rilevate. Il dato più evidente è rappresentato però dalla riduzione, sia in termini assoluti che di incidenze percentuali sul totale delle aziende che praticano la coltura, del numero di aziende che praticano la vendita diretta al consumo, a testimoniare la profonda evoluzione della filiera, e in particolare della struttura del consumo locale, avvenuta nel trascorso decennio.

NUMERO DI AZIENDE TOSCANE CON OLIVO PER TIPOLOGIA DI FORMA DI VENDITA PRATICATA

	N.	% su (a)	% su (b)	% su (c)
Vendita diretta	8.806	71,0	11,1	16,6
Vendita con vincoli a imprese industriali	69	0,6	0,1	0,1
Vendita con vincoli a imprese commerciali	381	3,1	0,5	0,7
Vendita senza vincolo contrattuale	2.491	20,1	3,2	4,7
Vendita ad organismi associativi	2.689	21,7	3,4	5,1
AZIENDE CHE PRATICANO ALMENO UNA DELLE FORME (A)	12.408	100,0	15,7	23,4
TOTALE AZIENDE CON OLIVO (B)	79.061			
TOTALE AZ. CON OLIVO CHE VENDONO SUL MERCATO > 2.062€ (C)	52.936			

NUMERO AZIENDE CHE HANNO COMMERCIALIZZATO PRODOTTI NELL'A.A. 1989/90

	Vendita diretta al consumo	Conferimento a Organismi associativi	Associaz. produttori	Vendita ad imprese industriali o commerciali	Conferimento o vendita ad altri	Aziende con olivo da olio
Aziende che vendono olio di oliva	10.142	668	181	405	1.191	69.117
% Incidenza su aziende con olivo	14,7	1,0	0,3	0,6	1,7	100,0

Tornando ai dati dell'ultimo Censimento e avendo riferimento alle tipologie aziendali, l'incidenza del ricorso a forme di vendita di tipo "strutturato" sulle aziende di ciascuna classe cresce al crescere del livello produttivo aziendale, in misura molto significativa passando da ciascuna classe a quella superiore: si passa dal 7,4% delle aziende "micro" fino all'82,3% delle aziende "grandi".

Altrettanto non accade al crescere del livello di specializzazione dell'impresa, anzi proprio per le aziende delle classi con incidenza del RLS olivo sul totale superiore al 50% (classi Intermedia e Alta) il ricorso a forme di vendita strutturata decresce rapidamente, a testimoniare la rilevanza dell'effetto di dimensione sulla forma di commercializzazione; si ricordi ad esempio come le aziende del tipo A1 (micro con importanza alta dell'olivo) e di quelli ad esso prossimi hanno i caratteri delle aziende accessorie.

INCIDENZA DELLE AZIENDE CHE UTILIZZANO UNA FORMA DI VENDITA (QUESITO 65) SUL TOTALE DELLE AZIENDE CON OLIVO

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	11,6	46,8	74,2	79,6	16,6	1.604
Bassa (RLS 10-33%)	11,7	54,5	72,9	87,5	22,3	3.343
Intermedia (RLS 33-66%)	7,0	43,2	70,3	89,4	18,0	3.068
Alta (RLS 66-100%)	4,3	23,7	48,8	74,5	11,8	4.393
TOTALE	7,4	34,7	58,9	82,3	15,7	12.408
TOTALE (VAL.ASSOLUTO)	4.476	4.357	2.731	844	12.408	

Passando a esaminare le specifiche modalità di commercializzazione dei prodotti dell'olivicoltura, la *vendita diretta al consumatore* rappresenta la forma più utilizzata di vendita. Essa interessa l'11% delle aziende toscane con olivo (oltre 8.800), ma ad essa ricorre il 71% delle aziende che utilizzano una delle forma di vendita specificate.

La distribuzione di tali aziende secondo le variabili Importanza dell'azienda nella filiera e Importanza dell'olivo per l'azienda evidenzia come la vendita diretta sia una modalità di vendita trasversale, che interessa cioè in misura significativa e senza particolari differenze tutte le tipologie, ivi comprese le aziende "grandi e specializzate" per le quali l'incidenza di tale modalità di commercializzazione (77,3% del totale della categoria) è addirittura superiore alla media generale (71,0%). È questa una delle peculiarità del modello olivicolo toscano, che nel corso degli anni '90 si è però fortemente modificata nella sostanza operativa, orientandosi sempre meno ai consumatori locali tradizionali (acquirenti di prodotto sfuso in grandi quantità) e rivolgendosi invece sempre più sia verso i consumatori non locali (agriturismo, turismo rurale, altre forme) che verso i consumatori locali non tradizionali.

AZIENDE CON OLIVO CHE PRATICANO LA VENDITA DIRETTA: INCIDENZA % SUL TOTALE DELLE AZIENDE CHE DICHIARANO LA MODALITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE (QUESITO 65)

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	49,6	61,7	69,0	69,2	55,2	885
Bassa (RLS 10-33%)	62,5	62,7	71,6	73,2	64,9	2.168
Intermedia (RLS 33-66%)	73,0	74,6	78,7	75,9	75,2	2.308
Alta (RLS 66-100%)	75,2	78,5	81,6	77,3	78,4	3.445
TOTALE	65,2	71,6	78,0	75,4	71,0	8.806
TOTALE (VAL.ASSOLUTO)	2.918	3.121	2.131	636	8.806	

Nelle imprese di maggiore dimensione (olivicola) assoluta, la vendita diretta tende ad essere accompagnata da altre forme di vendita, in particolare vendita senza vincoli contrattuali e vendita ad organismi associativi.

La *vendita ad organismi associativi* (tipicamente conferimento ad imprese cooperative, ma anche associazioni di prodotto) interessa il 3,4% delle aziende toscane con olivo, ma il 21,7% di quelle che utilizzano una delle forme di vendita specificate dalla domanda

La *vendita sul mercato senza vincoli contrattuali* è leggermente meno diffusa della vendita ad organismi associativi (20,1% delle aziende che commercializzano), e interessa soprattutto aziende grandi e poco specializzate in olivicoltura (ove tale incidenza supera il 40%).

Le *forma di vendita con vincolo contrattuale* sia all'industria che al commercio sono poco rilevanti (rispettivamente 0,6% e 3,1% del totale aziende che commercializzano), e sono comunque più diffuse per aziende grandi e poco specializzate

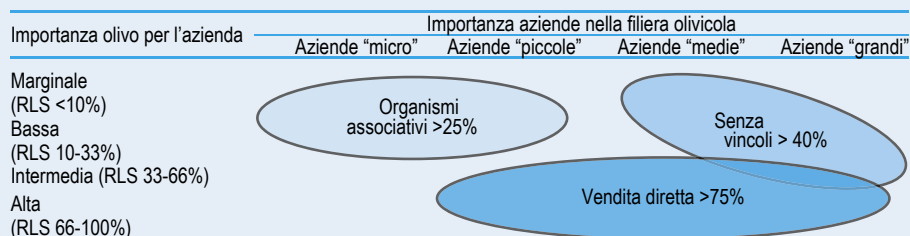
Dalle elaborazioni emerge una relazione tra ricorso a forma di vendita e tipologia, fermo restando che la vendita diretta è la forma prevalente in tutte le tipologie aziendali individuate, emergono delle aree di concentrazione del ricorso a determinati canali come segue:

AZIENDE CON OLIVO CHE PRATICANO LA VENDITA AD ORGANISMI ASSOCIATIVI: INCIDENZA % SUL TOTALE DELLE AZIENDE CHE DICHIARANO LA MODALITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE (QUESITO 65)

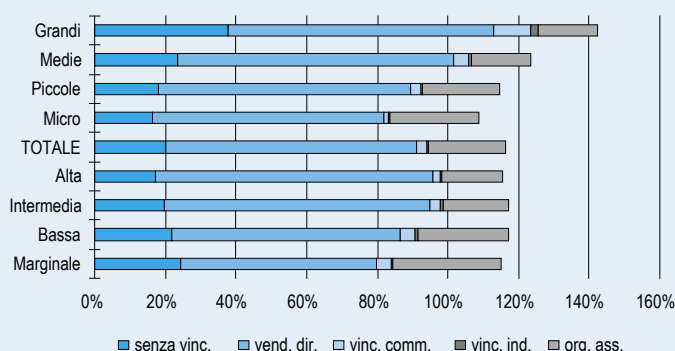
Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	35,8	25,4	15,2	15,4	30,5	490
Bassa (RLS 10-33%)	28,3	27,1	20,3	17,3	25,8	862
Intermedia (RLS 33-66%)	19,9	18,7	18,2	17,2	18,8	577
Alta (RLS 66-100%)	17,8	18,7	15,1	16,9	17,3	760
TOTALE	25,5	21,6	17,0	17,1	21,7	2.689
TOTALE (VAL.ASSOLUTO)	1.140	940	465	144	2.689	

**AZIENDE CON OLIVO CHE PRATICANO LA VENDITA SUL MERCATO SENZA VINCOLI CONTRATTUALI:
INCIDENZA % SUL TOTALE DELLE AZIENDE CHE DICHIARANO LA MODALITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE
(QUESITO 65)**

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	21,0	24,6	41,1	46,2	24,6	394
Bassa (RLS 10-33%)	15,6	20,1	31,8	44,2	21,8	730
Intermedia (RLS 33-66%)	14,0	17,0	22,9	42,9	19,8	606
Alta (RLS 66-100%)	15,9	15,5	18,4	27,8	17,3	761
TOTALE	16,5	18,0	23,7	37,8	20,1	2.491
TOTALE (VAL.ASSOLUTO)	740	785	647	319	2.491	



INCIDENZA DELLE MODALITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE SUL TOTALE DELLE AZIENDE CHE DICHIARANO LA MODALITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE (QUESITO 65)



NB: il totale può essere superiore a 100 in quanto le aziende potevano indicare più di una modalità.

Dal grafico e dalla figura possono essere tratte le seguenti considerazioni:

- la vendita diretta è più diffusa laddove specializzazione in olivo e dimensione assoluta della coltura sono maggiori, ad evidenziare il fatto che questa forma di vendita sia "per tutti": essa richiede invece volumi e risorse dedicate, rese possibili dalla specializzazione nella coltura;
- le aziende del polo opposto, più piccole in termini olivicoli e meno specializzate, sono invece quelle che più delle altre ricorrono al conferimento ad organismi associativi, il quale si conferma una importante leva di integrazione al mercato per queste tipologie di aziende;

- la vendita sul mercato senza vincoli contrattuali (ad aziende di confezionamento o intermediari commerciali) è particolarmente diffusa nelle aziende di grande dimensione olivicola ma non estremamente specializzate, essa si rivela dunque efficace per esitare quantitativi significativi di prodotto senza richiedere risorse dedicate.

Una ulteriore indicazione è la *molteplicità delle forme di vendita* cui le aziende delle diverse tipologie ricorrono. Il numero di modalità di vendita aumenta al crescere del volume e non della specializzazione nella coltura; in media generale ogni azienda che ricorre a una delle forme di vendita di cui alla domanda 65 ne impiega 1,16 tipi, ma nelle aziende più grandi e meno specializzate tale indice arriva a 1,57, mentre è inferiore a 1,1 nelle aziende di dimensione olivicola inferiore.

NUMERO MEDIO DI FORME DI VENDITA PRATICATO DALLE AZIENDE CON OLIVO

Importanza olivo per l'azienda	Importanza aziende nella filiera olivicola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS <10%)	1,10	1,18	1,32	1,59	1,15
Bassa (RLS 10-33%)	1,08	1,15	1,32	1,49	1,17
Intermedia (RLS 33-66%)	1,08	1,13	1,24	1,52	1,17
Alta (RLS 66-100%)	1,10	1,15	1,19	1,28	1,15
TOTALE	1,09	1,14	1,24	1,43	1,16

Questo fatto sembra indicare non tanto una esigenza di diversificazione del rischio di canale, in quanto sono le aziende meno dipendenti dall'olivo (e dunque meno sensibili al rischio di questa coltura) che più spesso ricorrono a una pluralità di forme di vendita. Esso segnala piuttosto una difficoltà delle aziende più grandi ma meno specializzate nell'esitare il prodotto, che impone loro una pluralità di forme eterogenee tra cui anche quelle meno qualificate (maggiore diffusione della vendita senza vincolo contrattuale, che spesso viene utilizzata in Toscana per esitare a fine campagna i quantitativi invenduti).

Considerazioni di sintesi

La coltivazione dell'olivo interessa un grande e crescente numero di aziende toscane, ma allo stesso tempo presenta notevoli fenomeni di concentrazione sia aziendale che territoriale.

Nel corso degli anni '90 si è anche registrato un fortissimo scivolamento della distribuzione della coltivazione dell'olivo verso le aziende di piccole dimensioni e di tipo non professionale, e in questo ambito dalle aziende per autoconsumo, dalle quali essa risulta particolarmente apprezzata per le caratteristiche sia del processo che del prodotto.

L'analisi dei dati censuari evidenzia come le aziende con olivo presentino caratteri estremamente eterogenei sia per livello di specializzazione della coltura che per importanza economica nella filiera.

Oltre i tre quarti delle aziende toscane con olivo realizzano soltanto un quarto della produzione olivicola, ma in questo ambito si trovano anche numerosissime aziende (pari a oltre un terzo del totale regionale) in cui l'olivo contribuisce per oltre due terzi al reddito lordo aziendale. In questo universo di micro-aziende non professionali troviamo però realtà molto differenziate anche per quanto riguarda la differenziazione della produzione e le relazioni con il mercato.

Le forme di "agricoltura di qualità" (biologico, lotta integrata e disciplinari) risultano molto diffuse in olivicoltura, e correlate al crescere della superficie investita a olivo ma non al livello di specializzazione nella coltura. Di fatto la gran parte delle aziende che praticano una delle forme di produzione "di qualità" sono aziende di tipo "micro", vale a dire le più piccole in termini di produzione olivicola.

La diffusione di tali modalità di produzione, in special modo per l'agricoltura biologica e quella a lotta integrata, risponde però in molti casi più ad esigenze di preservazione ambientale (e alla connessa percezione dei contributi comunitari nell'ambito del Reg.2078/92 e successivi) che non a strategie di differenziazione del prodotto sul mercato. Da ciò si comprende la necessità di una azione che supporti il passaggio dall'adozione di metodi di produzione di tipo specifico alla effettiva produzione e commercializzazione di oli "di qualità specifica", non prima di avere analizzato quali siano le reali cause di tale situazione.

D'altra parte le aziende più grandi in termini di produzione olivicola, così come quelle specializzate, ricorrono in misura percentualmente inferiore alla produzione di qualità. I motivi di questo fatto vanno attentamente esplorati, trattandosi delle aziende maggiormente orientate al mercato, anche in funzione della valutazione della efficacia di queste forme di differenziazione sul mercato.

Le aziende che vendono olio specificando la forma di vendita sono meno del 16% delle aziende con olivo, percentuale che conferma la vocazione del prodotto all'autoconsumo o comunque a forme di vendita su canali di prossimità non strutturati, quali il collocamento del prodotto presso parenti e amici, tali da non dare luogo a una "vendita diretta" di tipo formalizzato.

La forma di vendita ampiamente più praticata è la vendita diretta al consumo, che interessa cioè in misura significativa e senza particolari differenze tutte le tipologie, ivi comprese le aziende "grandi e specializzate", rappresentando una delle peculiarità del modello olivicolo toscano. Il collocamento ad organismi associativi, tipicamente frantoi sociali, rappresenta la seconda tipologia per importanza, che consente un raccordo con il mercato anche per le aziende di piccola dimensione e non specializzate in olivicoltura.

L'innovazione e il continuo adeguamento alle mutevoli esigenze del mercato di queste modalità di collocamento dell'olio extravergine prodotto in toscana rappresentano le sfide per il futuro.

4.4

La filiera vitivinicola

Il contesto di riferimento

La coltivazione della vite rappresenta per l'agricoltura toscana un elemento di spicco, al punto da assumere il ruolo di simbolo non solo dell'agro-alimentare regionale, ma anche del paesaggio di numerose aree territoriali. L'importanza della vite va dunque ben oltre la dimensione economica, per abbracciare la dimensione culturale, sociale, ambientale.

Nel tempo la coltivazione della vite ha subito importanti fenomeni evolutivi che hanno portato sia ad una ristrutturazione delle aziende che ad una riqualificazione delle produzioni realizzate.

Dal punto di vista delle strutture aziendali il settore è caratterizzato da una contrazione del numero complessivo delle aziende con vite, ma parallelamente da un processo di concentrazione delle aziende che porta verso un aumento della dimensione media delle superfici vitate aziendali. Potremmo dunque parlare di un processo di professionalizzazione del settore, che non mancherà di esercitare i propri effetti sulle future strategie di produzione e di commercializzazione delle imprese e del sistema vitivinicolo regionale.

Un importante fenomeno evolutivo è inoltre costituito dalla recente espansione della coltivazione in territori relativamente vergini per la coltura, territori cioè fino ad un recente passato rimasti ai margini della viticoltura regionale e ora beneficiati da un rinnovato e crescente interesse da parte non solo di imprese locali, ma anche di imprese provenienti da altri territori della Toscana e al di fuori di essa.

Per quanto riguarda invece il processo di riqualificazione delle produzioni, già da tempo

si assiste - non solo in Toscana - ad una progressiva riconversione del vigneto verso le produzioni "di qualità", e in particolare verso le produzioni di vini Doc e Docg, grazie ai cambiamenti registrati sui mercati finali e alla diversa attenzione dei consumatori che, pur avendo nel tempo ridotto i consumi in quantità, sono alla ricerca di produzioni di qualità superiore e di maggiori garanzie.

Alle dinamiche strutturali della viticoltura toscana, oltre ai fenomeni più generali che hanno interessato nel corso del tempo tutta l'agricoltura regionale, ha concorso anche la politica agricola comunitaria, sia attraverso l'Organizzazione Comune di Mercato (OCM) che attraverso le politiche strutturali e quelle di sviluppo rurale. Negli anni più recenti in particolare il processo di ristrutturazione e riqualificazione del vigneto toscano ha subito importanti stimoli grazie alla riforma dell'OCM vitivinicola del 1999, i cui effetti tuttavia, per evidenti motivi, sarà impossibile leggere attraverso i dati dei Censimenti ISTAT dell'agricoltura.

Volendo sintetizzare le caratteristiche salienti del sistema vitivinicolo regionale, possiamo affermare che il processo di ristrutturazione e riqualificazione del vigneto è tuttora in atto, così come la tendenza alla riduzione del numero delle aziende e all'aumento delle dimensioni delle superfici vitate medie soprattutto all'interno di aziende agricole medio-grandi e grandi. Permane tuttavia ancora un settore frammentato, con un potenziale viticolo in buona parte da rinnovare (l'età media degli impianti appare molto elevata), caratterizzato da una ampia e non sempre efficace organizzazione della commercializzazione del prodotto sul mercato intermedio e finale. Tuttavia il settore vitivinicolo regionale, nonostante alcune recenti crisi di mercato che hanno colpito soprattutto i prodotti maggiormente orientati all'export, è ancora oggi un attrattore di risorse e di investimenti, e presenta ancora buoni margini di espansione.

Le caratteristiche strutturali e territoriali della coltivazione della vite

• Una visione di insieme della viticoltura regionale

La vite è una delle colture maggiormente presente nelle aziende agricole toscane. Le aziende con vite incidono infatti per oltre il 38% sul totale delle aziende agricole toscane, nonostante una forte contrazione numerica delle aziende viticole stesse negli ultimi decenni. In effetti nell'ultimo decennio intercensuario le aziende con vite in Toscana sono diminuite di oltre il 28%, mentre le superfici a vite si sono ridotte di oltre il 17%. Se andiamo a confrontare la situazione del 2000 con quella presente alla data del censimento ISTAT del 1982, viene confermata la tendenza di lungo corso alla riduzione dell'attività viticola regionale: nel ventennio infatti il numero delle aziende viticole toscane si è pressoché dimezzato, passando dalle 101.144 unità del 1982 alle 53.816 del 2000. Anche le superfici hanno subito una contrazione, passando dagli oltre 90.000 ha del 1982, ai 58.446 ha nel 2000 (-35,5% nel periodo 1982-2000).

La contrazione della viticoltura regionale è dunque marcata, e molto più marcata rispetto all'andamento generale del numero delle aziende e della SAU nello stesso periodo. Infatti nel periodo 1990-2000 la contrazione del numero delle aziende agricole toscane è stato complessivamente del 6,6 %, e quella della SAU del 7,5 %. Evidentemente gli elevati fabbisogni di capitale e di lavoro richiesti dalla coltura viticola, assieme ai più generali mutamenti intercorsi nell'agricoltura e nella società rurale toscana, fanno sì che la selezione degli ordinamenti colturali privilegi in generale colture che assorbono meno risorse umane e finanziarie.

Questo graduale abbandono della viticoltura non è tuttavia generalizzato per territori e tipologie aziendali, come meglio vedremo in seguito. Alcuni segnali in questa direzione sono comunque percepibili nell'incremento della superficie media a vite per azienda (+15,28% nel periodo 1990-2000), nel lieve incremento dell'incidenza media della superficie vitata sulla SAU (+4,11%), e nella minor contrazione delle giornate di altra manodopera rispetto a quelle prestate dal conduttore o dagli altri familiari: segnali, questi, che indicano quella professionalizzazione della viticoltura regionale cui stiamo assistendo attualmente.

VITICOLTURA: CONFRONTO TRA I PRINCIPALI PARAMETRI AGGREGATI, 1990-2000

	1990	2000	Variazione %
Aziende	75.056	53.816	-28,3
Superficie investita a vite	70.710	58.446	-17,3
Sup media a Vite	0,94	1,09	15,3
SAU	514.599	408.569	-20,6
% Superficie a vite / SAU	13,7	14,3	4,1
Superf. totale	842.049	663.335	-21,2
rls vite (.000)	190.329	176.975	-7,0
rls totale aziende con vite (.000)	768.112	605.942	-21,1
% rls vite / rls totale	24,8	29,2	17,9
Giornate familiari (.000)	12.376	8.527	-31,1
Giornate altra manodopera (.000)	2.657	2.070	-22,1
giornate totali (.000)	15.033	10.597	-29,5

• Le aziende con vite per classe di SAU

La viticoltura regionale è ancora oggi formata in gran parte da piccolissime aziende, sia come SAU, che come superficie vitata, che come RLS. La ripartizione delle aziende con vite per classi di SAU evidenzia le particolarità della viticoltura regionale. In effetti le piccole aziende viticole rappresentano la maggioranza numerica delle aziende regionali, ma detengono una quota molto bassa delle superfici vitate complessive: le aziende con meno di 2 ha di SAU superano il 55% delle aziende regionali, ma assommano poco più dell'11% della superficie a vite della Toscana. Viceversa le aziende di grande dimensione (da 50 ha di SAU in su) detengono oltre il 35% della superficie vitata regionale pur incidendo numericamente solo per il 2,6%.

AZIENDE CON VITE PER CLASSI DI SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA, 2000
Numero, superficie a vite, SAU, SAT

Classi SAU	Aziende		Sup. a vite		SAU		SAT	
	n.	% su tot.	ha	% su tot.	ha	% su tot.	ha	% su tot.
Meno di 1 ha	20.376	37,9	3.276	5,6	9.453	2,3	21.018	3,2
Da 1 a 2 ha	9.365	17,4	3.204	5,5	13.370	3,3	23.585	3,6
Da 2 a 3 ha	4.836	9,0	2.450	4,2	12.030	2,9	19.936	3,0
Da 3 a 5 ha	5.351	9,9	3.834	6,6	20.956	5,1	32.958	5,0
Da 5 a 10 ha	5.602	10,4	6.309	10,8	39.821	9,7	59.349	8,9
Da 10 a 20 ha	3.982	7,4	8.002	13,7	56.380	13,8	81.326	12,3
Da 20 a 30 ha	1.621	3,0	5.084	8,7	39.501	9,7	57.518	8,7
Da 30 a 50 ha	1.300	2,4	5.570	9,5	49.572	12,1	72.020	10,9
Da 50 a 100 ha	856	1,6	7.465	12,8	59.176	14,5	96.052	14,5
Oltre 100 ha	527	1,0	13.253	22,7	108.309	26,5	199.574	30,1
TOTALE	53.816	100,0	58.446	100,0	408.569	100,0	663.335	100,0

Ancora più evidente è la polarizzazione tra grandi e piccole aziende se osserviamo la dimensione del Reddito Lordo Standard realizzato. Le piccole aziende infatti realizzano una percentuale ancora inferiore del totale regionale (7,8%), imputabile al fatto che le piccole aziende sono mediamente più orientate sulla produzione di vino da tavola che fornisce un RLS inferiore rispetto alle produzioni di vino Doc e Docg.

Per quanto riguarda il lavoro, come è normale attendersi le piccole aziende fanno quasi esclusivamente ricorso al lavoro del conduttore e dei suoi familiari, mentre al crescere della SAU e del Reddito Lordo aziendale l'uso della manodopera familiare cede il posto al lavoro extra familiare.

AZIENDE CON VITE PER CLASSI DI SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA (SAU), 2000
RLS della vite e delle aziende, giornate di lavoro

Classi SAU	RLS vite		RLS az.		Giorn. famiglia		Giorn. totale		% fam./ tot.
	(.000)	% tot	(.000)	% tot	(.000)	% tot	(.000)	% tot	
Meno di 1 ha	6.799	3,8	18.909	3,1	1.673	19,6	1.690	15,9	99,0
Da 1 a 2 ha	7.140	4,0	25.022	4,1	1.097	12,9	1.114	10,5	98,5
Da 2 a 3 ha	5.868	3,3	22.078	3,6	726	8,5	743	7,0	97,8
Da 3 a 5 ha	9.917	5,6	36.500	6,0	956	11,2	993	9,4	96,3
Da 5 a 10 ha	17.642	10,0	67.332	11,1	1.301	15,3	1.375	13,0	94,6
Da 10 a 20 ha	24.401	13,8	90.665	15,0	1.208	14,2	1.373	13,0	88,0
Da 20 a 30 ha	16.101	9,1	57.917	9,6	563	6,6	733	6,9	76,8
Da 30 a 50 ha	18.478	10,4	68.366	11,3	497	5,8	702	6,6	70,8
Da 50 a 100 ha	25.234	14,3	80.009	13,2	335	3,9	716	6,8	46,8
Oltre 100 ha	45.396	25,7	139.143	23,0	170	2,0	1.158	10,9	14,6
TOTALE	176.975	100,0	605.942	100,0	8.527	100,0	10.597	100,0	80,5

• **Le aziende per classi di superfici investite nella coltura**

Ancora più evidente è la micro-viticultura se osserviamo la ripartizione delle aziende per classe di superficie investita nella coltura. Infatti nel 2000 le aziende con meno di un ettaro di superficie vitata incidono per oltre l'83% sul totale delle aziende con vite, ma solo per il 19,7% della superficie vitata regionale, per una superficie media a vite di poco più di un quarto di ettaro, che corrisponde ad una dimensione sufficiente per non molto più che l'autoconsumo familiare.

Inoltre si nota come poco più del 7% delle aziende agricole toscane con vite raggruppa quasi il 70% della superficie vitata regionale, e come nel decennio intercensuario sia confermata la tendenza alla concentrazione nelle classi dimensionali più alte e alla riduzione delle microimprese, quanto meno in termini di superfici vitate occupate: infatti le aziende con più di 10 ettari di superficie a vite passano dal 39,9% di superficie a vite regionale al 45,6%, mentre le aziende con meno di 2 ettari passano dal 34,5% al 30,9%.

AZIENDE E SUPERFICI A VITE PER CLASSI DI SUPERFICIE INVESTITA NELLA CULTURA

Classe di sup. investita	Aziende				Sup. investita			
	1990	in %	2000	in %	1990	in %	2000	in %
Meno di 1 ha	61.938	82,5	44.761	83,2	15.740,97	22,3	11.511,41	19,7
Da 1 a 2 ha	7.217	9,6	4.926	9,2	8.642,92	12,2	6.553,08	11,2
Da 2 a 3 ha	2.069	2,8	1.239	2,3	4.605,15	6,5	3.161,73	5,4
Da 3 a 5 ha	1.557	2,1	1.001	1,9	5.620,43	7,9	3.944,26	6,7
Da 5 a 10 ha	1.189	1,6	942	1,8	7.913,33	11,2	6.651,20	11,4
Da 10 a 20 ha	591	0,8	551	1,0	7.963,29	11,3	7.814,56	13,4
Da 20 a 30 ha	256	0,3	168	0,3	6.099,03	8,6	4.159,30	7,1
Da 30 a 50 ha	143	0,2	125	0,2	5.363,12	7,6	4.932,36	8,4
Da 50 a 100 ha	76	0,1	77	0,1	5.117,06	7,2	4.945,18	8,5
Oltre 100 ha	20	0,0	26	0,0	3.644,83	5,2	4.773,04	8,2
TOTALE	75.056	100,0	53.816	100,0	70.710,13	100,0	58.446,12	100,0

• **La distribuzione territoriale**

Se osserviamo la ripartizione della viticoltura regionale nelle diverse province che la compongono, è possibile notare come nel 2000 sia Arezzo la provincia dove maggiore è la consistenza numerica delle aziende (19,2%), seguita da Firenze (14,3%), Grosseto (12,8%), Siena (12,4%) e Pisa (12,0%). Diversa invece è la ripartizione della superficie vitata, per la quale infatti sono Firenze e Siena le province più importanti (rispettivamente con il 30,3%

**TOSCANA: AZIENDE CON VITE (*) E RELATIVA SUPERFICIE A VITE (HA)
PER PROVINCIA E ANNI DI CENSIMENTO**

	2000				1990-2000		1982-2000	
	Aziende	% su tot.	Sup.	% su tot.	Var % Az.	Var % sup.	Var % Az.	Var % sup.
Arezzo	10.307	19,2	7.040,7	12,0	-16,7	-21,4	-34,2	-44,3
Firenze	7.675	14,3	17.733,0	30,3	-29,1	-15,1	-45,1	-29,7
Grosseto	6.911	12,8	5.821,7	10,0	-20,8	-27,0	-41,1	-40,0
Livorno	2.634	4,9	2.004,2	3,4	-30,6	-19,1	-45,8	-41,1
Lucca	4.856	9,0	1.668,3	2,9	-40,7	-35,5	-63,0	-59,0
Massa	4.629	8,6	1.309,5	2,2	-37,8	-20,2	-47,0	-51,7
Pisa	6.479	12,0	3.865,3	6,6	-31,9	-41,0	-50,4	-58,0
Pistoia	2.829	5,3	1.201,5	2,1	-38,7	-38,4	-64,7	-67,3
Prato	791	1,5	487,8	0,8	-38,9	-37,2	-51,4	-50,4
Siena	6.685	12,4	17.373,0	29,7	-19,6	2,5	-35,2	-6,0
TOSCANA	53.796	100,0	58.505,0	100,0	-28,3	-17,3	-46,8	-35,0

(*) I dati della tabella sono riferiti alle aziende rilevate nella sezione II domanda 9.1 del questionario del Censimento, e non comprende le aziende specializzate nella produzione di barbatelle e nella produzione di viti madri da portainnesto (circa 20 aziende).

e il 29,7%), a segnalare la presenza di aziende viticole più grandi e professionali: in effetti in queste ultime province la superficie vitata media per azienda è notevolmente superiore alla media regionale e nazionale.

Osservando i recenti andamenti delle aziende e delle superfici vitate è possibile notare come il calo del numero delle aziende viticole nel periodo 1982-2000 sia stato particolarmente accentuato nelle province di Pistoia (-64,7%), Lucca (-63,0%), Prato (-51,4%) e Pisa (-50,4%); le province di Prato, Lucca e Pisa subiscono il maggiore calo della superficie investita (rispettivamente -67,3%, -59,0% e -58,0%).

Una notazione particolare merita la provincia di Siena, che è quella che mostra la minor contrazione della superficie vitata, ed è addirittura l'unica in Toscana a segnare un incremento delle superfici a vite tra il 1990 e il 2000 (+2,5%).

• Province e classi di SAU

Le principali dinamiche evolutive tratteggiate nei paragrafi precedenti non manifestano la propria intensità in maniera omogenea sul territorio regionale e nelle diverse tipologie dimensionali delle aziende. In particolare si rileva come la viticoltura in alcune province sia caratterizzata da dimensioni aziendali e superfici medie vitate molto contenute (è il caso soprattutto delle province di Lucca, Massa e Pistoia), al contrario di altre che mostrano una dimensione aziendale e delle superfici molto più elevata, evidenziando una viticoltura più professionale e strutturata (in particolare Siena, ma anche Firenze e Livorno). Arezzo, Grosseto e Pisa sembrano mostrare una struttura più equilibrata, che rispecchia anche la diversa struttura della maglia aziendale dell'agricoltura locale.

Quasi il 55% delle aziende con vite in Toscana rientra nelle classi di SAU inferiore ai 2 ettari, ma assommano meno dell'11% delle superfici vitate regionali. All'estremo opposto si trova l'8% delle aziende (classi superiori ai 20 ha di SAU) che complessivamente occupano quasi il 54% della superficie vitata regionale.

Queste diverse tipologie aziendali mostrano inoltre andamenti differenziati nell'ultimo periodo intercensuario. Sono infatti soprattutto le classi di SAU più basse ad evidenziare una contrazione degli investimenti nella viticoltura, mentre le classi di SAU medie e alte (in particolare 20-50 ha, 50-100, e oltre) hanno fatto segnare contrazioni complessivamente inferiori alla media. Da sottolineare inoltre come in alcune province alcune classi dimensionali aziendali vedono un aumento delle superfici vitate: è il caso della provincia di Livorno per quanto concerne le classi dimensionali più alte (oltre i 50 ha di SAU), della provincia

di Grosseto, ma soltanto per la classe dimensionale da 50 a 100 ha di SAU, e soprattutto della provincia di Siena, dove il fenomeno appare più diffuso.

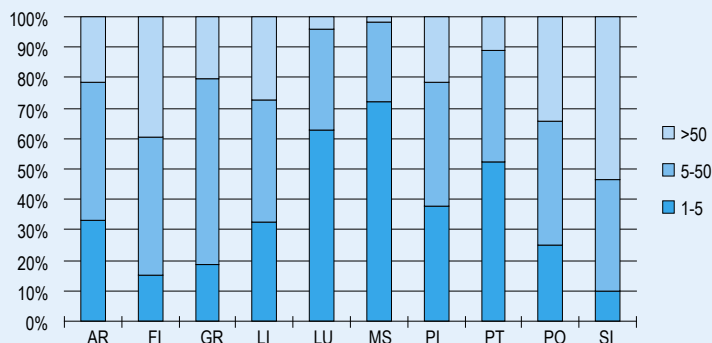
AZIENDE CON VITE (*), SUPERFICIE INVESTITA E SUPERFICIE INVESTITA MEDIA PER AZIENDA, PER CLASSE DI SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA E PER PROVINCIA, ANNO 2000

classi di SAU	< di 1	1-2	2-5	5-10	10-20	20-50	50-100	> di 100	TOTALE
AZIENDE									
TOSCANA	20.373	9.065	10.349	5.677	4.008	2.939	858	527	53.796
TOSCANA IN %	37,87	16,85	19,24	10,55	7,45	5,46	1,59	0,98	100,00
% 2000-1990	-29,76	-28,50	-30,88	-28,68	-26,24	-13,41	-10,53	-19,54	-28,33
DI CUI:									
Arezzo	3.918	1.867	2.275	1.213	590	319	80	45	10.307
Firenze	2.229	1.283	1.761	1.087	615	436	157	107	7.675
Grosseto	1.302	710	1.109	983	1.431	1.090	207	79	6.911
Livorno	942	449	572	336	197	89	30	19	2.634
Lucca	2.842	910	766	212	76	39	8	3	4.856
Massa	2.690	906	702	242	68	16	3	2	4.629
Pisa	2.768	1.160	1.142	509	365	346	127	62	6.479
Pistoia	1.366	634	581	161	54	23	6	4	2.829
Prato	372	142	141	80	31	15	4	6	791
Siena	1.944	1.004	1.300	854	581	566	236	200	6.685
SUP. A VITE (HA)									
TOSCANA	3.276	3.043	6.307	6.368	8.013	10.731	7.459	13.308	58.505
TOSCANA IN %	5,60	5,20	10,78	10,88	13,70	18,34	12,75	22,75	100,00
% 2000-1990	-29,66	-31,07	-30,73	-26,94	-12,25	-14,13	-4,23	-7,59	-17,26
DI CUI:									
Arezzo	617,7	584,7	1.134,4	942,5	1.042,9	1.187,6	749,8	781,1	7.040,7
Firenze	430,2	579,9	1.668,5	1.980,1	2.434,7	3.632,2	2.909,8	4.097,6	17.733,0
Grosseto	252	251,1	572,8	729,6	1.415,7	1.417,7	611,8	571,0	5.821,7
Livorno	170,1	156,2	321,0	299,1	298,4	210,6	194,0	354,8	2.004,2
Lucca	396,2	259,4	391,4	205,1	171,7	172,5	59,0	13,0	1.668,3
Massa	402,8	250	288,5	178,8	101,7	64,8	4,2	18,7	1.309,5
Pisa	441,6	365,2	651,3	485,7	518,8	568,4	422,1	412,2	3.865,3
Pistoia	163,4	173,8	290,6	185,8	145,8	109,1	100,7	32,3	1.201,5
Prato	30,2	34,2	57,2	52,9	41,2	105,7	9,6	156,8	487,8
Siena	372,0	388,2	930,8	1.308,3	1.842,30	3.262,4	2.398,3	6.870,7	17.373,0
SUP. INVESTITA MEDIA PER CLASSI DI SAU									
Arezzo	0,16	0,31	0,50	0,78	1,77	3,72	9,37	17,36	0,68
Firenze	0,19	0,45	0,95	1,82	3,96	8,33	18,53	38,30	2,31
Grosseto	0,19	0,35	0,52	0,74	0,99	1,30	2,96	7,23	0,84
Livorno	0,18	0,35	0,56	0,89	1,51	2,37	6,47	18,67	0,76
Lucca	0,14	0,29	0,51	0,97	2,26	4,42	7,38	4,33	0,34
Massa	0,15	0,28	0,41	0,74	1,50	4,05	1,40	9,35	0,28
Pisa	0,16	0,31	0,57	0,95	1,42	1,64	3,32	6,65	0,60
Pistoia	0,12	0,27	0,50	1,15	2,70	4,74	16,78	8,08	0,42
Prato	0,08	0,24	0,41	0,66	1,33	7,05	2,40	26,13	0,62
Siena	0,19	0,39	0,72	1,53	3,17	5,76	10,16	34,35	2,60
TOSCANA	0,16	0,34	0,61	1,12	2,00	3,65	8,69	25,25	1,09

(*) I dati della tabella sono riferiti alle aziende rilevate nella sezione II domanda 9.1 del questionario del Censimento, e non comprende le aziende specializzate nella produzione di barbatelle e nella produzione di viti madri da portainnesto (circa 20 aziende)

In quest'ultima provincia infatti l'aumento delle superfici vitate ha interessato le aziende agricole di dimensioni più contenute (da 10 a 20 ha), e anche le aziende più piccole non hanno fatto registrare quelle diminuzioni che hanno invece interessato l'intero territorio regionale.

RIPARTIZIONE % PER PROVINCIA DELLE SUPERFICI A VITE PER CLASSI DI SAU
(1-5 HA, 5-50 HA, >50 HA), 2000



VARIAZIONI % 1990-2000 NELLA SUPERFICIE INVESTITA A VITE PER CLASSE DI SAU E PER PROVINCIA

	<1	1-2	2-5	5-10	10-20	20-50	50-100	>100	TOTALE
Massa Carrara	-24,5	-18,2	-28,6	34,0	-19,9	121,2	-74,9	n.s.	-15,5
Lucca	-35,9	-45,6	-40,8	-33,5	0,0	-20,2	-37,9	-66,3	-35,5
Pistoia	-43,6	-45,2	-46,2	-31,7	-29,3	-42,1	143,8	-66,1	-38,4
Firenze	-34,1	-35,1	-29,2	-29,0	-14,4	-2,2	-11,8	-5,8	-15,1
Prato	-45,9	-17,0	-47,8	-27,2	-29,7	-25,5	-67,5	-41,6	-37,3
Livorno	-42,2	-31,2	-25,0	-25,4	-10,1	-31,3	4,6	16,7	-19,1
Pisa	-33,5	-39,6	-42,8	-43,8	-30,6	-58,8	-4,0	-41,9	-41,0
Aarezzo	-17,9	-22,8	-27,4	-31,8	-8,8	-18,3	-15,7	-23,2	-21,4
Siena	-15,3	-17,0	-21,4	-8,7	2,6	15,8	7,7	4,4	2,5
Grosseto	-30,8	-24,5	-21,1	-25,6	-17,1	-37,3	7,7	-45,0	-27,0
TOSCANA	-29,8	-31,2	-30,8	-26,2	-12,3	-14,2	-4,3	-7,6	-17,2

La classificazione istituzionale delle aziende viticole

Le caratteristiche delle aziende toscane che praticano la coltivazione della vite possono essere esaminate ricorrendo alla classificazione istituzionale utilizzata nei capitoli precedenti, anche confrontando la situazione dell'anno 2000 con quella del 1990.

La maggior parte delle aziende ricade nella classe n.2 delle aziende familiari non professionali (61,0%), seguita dalla classe 1 delle aziende di autoconsumo (12,4%) e dalla 3 relativa alle aziende professionali a conduzione diretta esclusiva e full time (8,9%). Al contrario la maggiore quota di superficie investita a vite è detenuta dalla classe n.11 delle aziende non familiari professionali (24,0%), seguita dalla 3 (20,4%) e dalla 2 (18,2%).

Le aziende non professionali (classi 1, 2 e 12) rappresentano il 73,6% delle aziende con vite in Toscana, ma occupano solo il 38,7% della superficie a vite complessiva.

Le aziende capitalistiche (somma delle classi 7, 8, 9 e 10) sono l'1,3% del totale, e il 16% della superficie a vite. Invece le aziende a conduzione diretta (classi 3, 4, 5 e 6) incidono per il 23,4% sul totale, per una superficie a vite pari al 52,1% della superficie a vite. Si ricordi tuttavia che la definizione di conduzione diretta impiegata in questa classificazione è diversa da quella utilizzata dall'ISTAT nel censimento; l'impresa è stata infatti qui considerata diretto-coltivatrice quando le giornate di manodopera familiare utilizzate in azienda sono superiori ad un terzo del totale.

La classe 11 delle aziende non familiari e professionali detiene la più alta quota dell'RLS complessivo della vite (27,3%).

Rispetto al censimento ISTAT del 1990 si conferma la contrazione delle aziende di autoconsumo e si registra un lieve aumento relativo delle aziende familiari non professionali (dal 56,8% del 1990 al 61,0% del 2000).

Osservando l'indice di penetrazione della coltura (dato dall'incidenza del numero di aziende con vite sul totale delle aziende agricole della relativa classe di appartenenza) è possibile notare come le aziende appartenenti alla classe dell'autoconsumo e alla classe delle istituzioni non professionali abbiano un indice notevolmente inferiore a tutte le altre classi. I valori più elevati sono raggiunti dalle classi 9 e 10 (aziende a conduzione familiare professionali pluriattive capitalistiche, sia part-time che full-time), per quanto presentino un numero molto contenuto di aziende (573).

Rispetto al precedente censimento, da segnalare in particolare l'evidente aumento dell'importanza della vite nella formazione del reddito lordo aziendale nelle aziende capitalistiche (classi da 7 a 10) e, in misura molto meno marcata, anche nelle altre classi tipologiche.

AZIENDE CON VITE SECONDO LA CLASSIFICAZIONE TIPOLOGICA
Anno 2000 e confronto con il 1990

Griglia	Aziende	Superf.in	SAU	RLS coltura	RLS totale	giornate	giornate
	n.	coltivazione	aziendale		dell'azienda	manodop.	altra
		principale	ha			familiare	manodop.
		ha	ha	(.000)	(.000)	(.000)	(.000)

VALORI ASSOLUT

F	M	D	A	1	6.700	479	3.634	961	5.647	489	-
			NP	2	32.838	10.626	59.416	23.085	74.710	3.703	48
		P	F-T	E 3	4.809	11.932	116.303	37.452	177.951	2.376	159
			F-T	P 4	2.972	5.695	52.963	17.513	79.704	1.181	64
			P-T	E 5	2.024	2.818	29.036	7.886	39.564	283	20
			P-T	P 6	2.892	4.213	34.791	12.219	49.336	406	29
		C	P-T	E 7	241	1.912	12.475	6.372	17.686	10	117
			F-T	E 8	116	3.068	12.313	10.645	22.860	41	224
			P-T	P 9	311	2.405	12.344	8.048	19.577	18	153
			F-T	P 10	59	1.236	5.175	4.361	9.510	19	85
I	M	P	11	741	14.002	69.696	48.284	109.027	-	1.156	
		NP	12	113	60	422	148	368	-	15	
TOTALES					53.816	58.446	408.569	176.975	605.942	8.527	2.070

VARIAZIONI % 1990-2000

F	M	P	D	A	1	-48,8	-53,1	-48,7	-52,4	-45,6	-43,0	-100,0
				NP	2	-22,9	-30,6	-25,7	-26,6	-31,3	-25,9	-62,1
				F-T	E 3	23,1	59,9	48,6	86,9	47,8	9,5	46,9
				F-T	P 4	-52,3	-45,8	-51,0	-36,9	-55,2	-61,3	-38,0
				P-T	E 5	17,2	26,7	36,3	44,4	37,8	-10,5	-14,1
				P-T	P 6	-42,0	-42,8	-38,1	-34,2	-40,2	-53,0	-63,2
				P-T	E 7	-44,0	-21,6	-36,0	-14,1	-31,1	-45,3	-44,3
				F-T	E 8	58,9	111,8	23,5	127,6	30,9	60,6	70,5
				P-T	P 9	-66,3	-61,5	-66,5	-58,3	-63,8	-59,9	-63,0
				F-T	P 10	-20,3	-4,0	-41,9	3,1	-41,4	-24,5	-35,1
I	M		P	11	-15,3	-8,5	-20,7	-1,9	-13,1		-11,1	
			NP	12	-21,0	-28,0	-15,6	-17,6	-26,6		-23,2	
TOTALE						-28,3	-17,3	-20,6	-7,0	-21,1	-31,1	-22,1

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

CARATTERISTICHE DELLA VITICOLTURA NELLE CLASSI, ANNO 2000

		Griglia	Aziende con vite / totale aziende	Sup. Inv. su SAU	Sup. media x azienda	RLS coltura su RLS totale	
F	M	A 1	16,9%	13,2%	0,07	17,0%	
		NP 2	45,5%	17,9%	0,32	30,9%	
		D	F-T E 3	49,0%	10,3%	2,48	21,0%
			F-T P 4	58,8%	10,8%	1,92	22,0%
			P-T E 5	47,7%	9,7%	1,39	19,9%
			P-T P 6	52,5%	12,1%	1,46	24,8%
		C	P-T E 7	55,4%	15,3%	7,93	36,0%
			F-T E 8	54,5%	24,9%	26,45	46,6%
			P-T P 9	64,7%	19,5%	7,73	41,1%
			F-T P 10	64,1%	23,9%	20,94	45,9%
	I	M	P 11	53,9%	20,1%	18,90	44,3%
			NP 12	12,7%	14,3%	0,53	40,3%
TOTALE			16,9%	13,2%	0,07	17,0%	

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

AZIENDE CON VITE SECONDO LA CLASSIFICAZIONE TIPOLOGICA, 2000 E 1990

Ripartizione % per classi

		Griglia	Aziende	Superf.in coltivazione principale ha	SAU aziendale ha	RLS coltura (.000)	RLS totale dell'azienda (.000)	giornate manodop. familiare (.000)	giornate altra mano- dop. (.000)
			n.						

ANNO 2000

F	M	P	A	1	12,4	0,8	0,9	0,5	0,9	5,7	0,0	
			NP	2	61,0	18,2	14,5	13,0	12,3	43,4	2,3	
			D	F-T E	3	8,9	20,4	28,5	21,2	29,4	27,9	7,7
				F-T P	4	5,5	9,7	13,0	9,9	13,2	13,9	3,1
				P-T E	5	3,8	4,8	7,1	4,5	6,5	3,3	1,0
				P-T P	6	5,4	7,2	8,5	6,9	8,1	4,8	1,4
			C	P-T E	7	0,4	3,3	3,1	3,6	2,9	0,1	5,7
				F-T E	8	0,2	5,2	3,0	6,0	3,8	0,5	10,8
				P-T P	9	0,6	4,1	3,0	4,5	3,2	0,2	7,4
				F-T P	10	0,1	2,1	1,3	2,5	1,6	0,2	4,1
I	M	P	11	1,4	24,0	17,1	27,3	18,0	0,0	55,8		
		NP	12	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,7		
TOTALE					100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		

ANNO 1990

F	M	A		1	17,4	1,4	1,4	1,1	1,4	6,9	0,4
		NP		2	56,8	21,7	15,5	16,5	14,2	40,4	4,7
		D	F-T E	3	5,2	10,6	15,2	10,5	15,7	17,5	4,1
			F-T P	4	8,3	14,8	21,0	14,6	23,2	24,7	3,9
			P-T E	5	2,3	3,1	4,1	2,9	3,7	2,6	0,9
			P-T P	6	6,6	10,4	10,9	9,8	10,7	7,0	3,0
		C	P-T E	7	0,6	3,4	3,8	3,9	3,3	0,2	7,9
			F-T E	8	0,1	2,0	1,9	2,5	2,3	0,2	4,9
			P-T P	9	1,2	8,8	7,2	10,1	7,0	0,4	15,5
			F-T P	10	0,1	1,8	1,7	2,2	2,1	0,2	4,9
I	M	P		11	1,2	21,6	17,1	25,9	16,3	0,0	48,9
		NP		12	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,7
TOTALES					100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

La situazione delle tipologie aziendali si mostra differenziata anche per provincia. Massa, Lucca e Pistoia vedono la netta prevalenza (numero di aziende e superfici investite a vite) della categoria di aziende non professionali e, in misura minore, quelle di autoconsumo. Siena e Prato (con consistenze ben diverse, tuttavia) si distinguono per l'elevato peso relativo delle superfici investite nelle aziende della classe 11 (altre istituzioni che producono per il mercato in aziende professionali). Pisa, Arezzo e Grosseto mostrano situazioni meno squilibrate, ma anche in questi territori le tipologie più importanti in termini di superfici investite sono le classi 2, 3 e 4.

AZIENDE E SUPERFICIE CON VITE PER PROVINCIA E PER CLASSE TIPOLOGICA
Incidenza % sul totale provinciale

Griglia	MS	LU	PT	FI	LI	PI	AR	SI	GR	PO	TOTALE
AZIENDE											
1	13,3	15,7	20,1	9,6	11,0	14,8	13,2	9,8	8,7	19,2	12,4
2	80,3	74,6	63,5	53,0	61,2	63,9	67,1	54,4	40,9	61,3	61,0
3	2,9	3,2	4,6	10,8	12,8	7,8	4,9	11,8	20,0	4,3	8,9
4	1,6	2,0	3,5	8,3	5,1	4,4	4,3	7,5	9,8	3,3	5,5
5	1,0	1,5	1,9	4,0	3,8	3,3	3,3	3,8	9,0	1,9	3,8
6	0,8	1,7	4,6	7,7	4,1	3,9	5,5	6,0	9,7	6,1	5,4
7	0,1	0,3	0,2	0,9	0,4	0,3	0,3	1,0	0,2	0,3	0,4
8	0,0	0,0	0,0	0,5	0,1	0,0	0,1	0,6	0,2	0,0	0,2
9	0,0	0,2	0,2	1,6	0,2	0,4	0,4	1,0	0,4	0,5	0,6
10	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,1	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1
11	0,1	0,6	0,9	2,9	1,1	0,9	0,6	3,4	1,1	2,1	1,4
12	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3	0,2	0,1	0,4	0,1	1,0	0,2
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SUPERFICIE											
1	3,6	3,3	2,9	0,3	1,1	1,8	1,4	0,3	0,8	1,6	0,8
2	66,7	53,3	40,1	10,4	27,1	34,7	30,3	7,8	18,3	21,2	18,2
3	12,7	9,6	16,9	22,4	27,4	18,3	15,6	18,9	30,0	10,7	20,4
4	6,0	6,2	8,5	10,8	7,0	10,1	10,3	8,0	14,4	3,6	9,7
5	3,9	4,5	4,9	4,5	4,5	5,7	7,3	2,9	8,3	3,9	4,8
6	4,9	5,1	11,2	7,2	4,4	7,8	11,4	4,8	9,5	13,6	7,2
7	1,0	2,1	3,8	4,8	1,5	3,4	2,4	3,3	1,1	0,3	3,3
8	0,0	0,1	0,5	7,1	1,2	0,4	4,2	7,2	3,7	0,0	5,2
9	0,3	2,4	1,1	6,1	0,2	3,5	6,3	3,4	1,6	1,6	4,1
10	0,0	1,6	0,0	3,4	0,0	2,7	1,4	1,9	1,2	0,0	2,1
11	0,9	11,4	9,9	22,8	25,3	11,2	9,2	41,5	10,9	42,8	24,0
12	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,0	0,6	0,1
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le aziende viticole secondo una classificazione economica

La struttura delle aziende viticole può essere ulteriormente analizzata attraverso da una parte il livello di specializzazione nella coltura di ciascuna azienda, misurato in base all'incidenza del reddito lordo standard (RLS) della vite - distinto tra vini Doc e Docg, e vini da tavola - sul RLS totale aziendale, e dall'altra l'importanza economica della viticoltura aziendale nell'ambito della filiera regionale che è stata calcolata ordinando in chiave crescente le aziende per RLS della vite (distinta tra vini DOC e DOCG, vino da tavola e uva da tavola), e raggruppandole per quartili. Pertanto il primo quartile raccoglie le n aziende più piccole che contribuiscono alla formazione del primo 25% del Reddito lordo regionale, il secondo

quartile raccoglie le n' aziende che contribuiscono alla formazione del successivo 25% del RLS regionale, e così via. La classificazione delle aziende in quattro classi rispetto a ciascuna delle due variabili dà luogo a sedici diverse tipologie aziendali, rispetto alle quali è possibile distribuire anche la superficie investita.

Se osserviamo la distribuzione delle aziende con vite si nota come il 93,4% delle aziende, pari a 50.244 unità, raggiungono tutte assieme solo il 25% del RLS regionale della vite. Si tratta dunque di aziende molto piccole ("micro") da un punto di vista viticolo, che difficilmente possono prendere parte attivamente alle dinamiche di mercato e che si orientano prevalentemente (ma non esclusivamente) sulla produzione di uva e/o vino da tavola destinato ad autoconsumo o vendita diretta di prossimità.

All'opposto troviamo l'1,5% delle aziende che realizzano il 50% del RLS regionale a vite (aziende medie e aziende grandi da un punto di vista viticolo), che testimoniano una forte concentrazione della produzione all'interno di poche imprese medio-grandi.

LE TIPOLOGIE DELLE AZIENDE CON VITE SECONDO LA CLASSIFICAZIONE "ECONOMICA"

Importanza coltura x l'azienda	Importanza aziende nella filiera viticola regionale QUARTILI			
	1 MICRO	2 PICCOLE	3 MEDIE	4 GRANDI
M MARGINALE 0-10% RLS	pochissima vite, non importante per l'azienda	poca vite ma non influisce sul RLS aziendale	buon vigneto, ma non importante per l'azienda	vigneto importante in assoluto ma poco per l'azienda
B BASSA 10-33% RLS	pochissima vite, abbastanza importante per l'azienda	poca vite ma abbastanza importante per l'azienda	buon vigneto e abbastanza importante per l'azienda	vigneto importante in assoluto ma non molto per l'azienda
E INTERMEDIA 33-66% RLS	pochissima vite, molto importante per l'azienda	poca vite ma molto importante per l'azienda	buon vigneto e molto importante per l'azienda	vigneto importante in assoluto e molto importante per l'azienda
A ALTA >66%	pochissima vite, ma determina quasi l'intero RLS	poca vite, ma determina quasi l'intero RLS	buon vigneto che determina quasi l'intero RLS	vigneto importante in azienda specializzata

NUMERO DI AZIENDE CON VITE IN TOSCANA PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA E RELATIVA INCIDENZA % SUL TOTALE COMPLESSIVO

Importanza della vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	12.542	90	4		12.636
Bassa (RLS vite 10%-33%)	17.704	459	65	8	18.236
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	12.301	1.031	213	43	13.588
Alta (RLS vite 66%-100%)	7.697	1.158	382	119	9.356
TOTALE COMPLESSIVO	50.244	2.738	664	170	53.816

Importanza della vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	23,3	0,2	0,0	0,0	23,5
Bassa (RLS vite 10%-33%)	32,9	0,9	0,1	0,0	33,9
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	22,9	1,9	0,4	0,1	25,2
Alta (RLS vite 66%-100%)	14,3	2,2	0,7	0,2	17,4
TOTALE COMPLESSIVO	93,4	5,1	1,2	0,3	100,0

La polarizzazione dimensionale della viticoltura regionale è evidenziata dal fatto che il 93,4% delle aziende con vite realizza un quarto del Reddito Lordo standard complessivo della vite in Toscana, mentre l'1,5% delle aziende realizza il 50% dell'RLS. Inoltre le aziende ad alta specializzazione viticola, che sono il 17,4% del totale delle aziende con vite (categoria di RLS >66% del RLS aziendale), incidono per il 50% dell'RLS regionale della vite.

La coltura della vite comunque contribuisce fortemente, per molte aziende, alla formazione del reddito di impresa. Per il 17,4% delle aziende censite il contributo della vite alla formazione del RLS aziendale supera i 2/3, e per un altro 25,2% è compreso tra un terzo e due terzi.

DISTRIBUZIONE % DEL REDDITO LORDO STANDARD DELLA COLTURA VITICOLA IN TOSCANA PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza della vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	4,0	0,6	0,1	0,0	4,7
Bassa (RLS vite 10%-33%)	8,3	3,7	2,2	0,8	15,0
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	8,0	9,2	8,3	4,8	30,3
Alta (RLS vite 66%-100%)	4,8	11,4	14,4	19,4	50,0
TOTALE COMPLESSIVO	25,1	24,9	25,0	25,0	100,0

SUPERFICIE A VITE IN PRODUZIONE IN TOSCANA PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza della vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	3.359	391	84		3.833
Bassa (RLS vite 10%-33%)	6.697	2.175	1.131	394	10.398
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	6.053	4.946	4.193	2.381	17.574
Alta (RLS vite 66%-100%)	3.498	6.063	7.233	9.847	26.642
TOTALE COMPLESSIVO	19.608	13.575	12.640	12.623	58.446

Importanza della vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	5,7	0,7	0,1	0,0	6,6
Bassa (RLS vite 10%-33%)	11,5	3,7	1,9	0,7	17,8
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	10,4	8,5	7,2	4,1	30,1
Alta (RLS vite 66%-100%)	6,0	10,4	12,4	16,8	45,6
TOTALE COMPLESSIVO	33,5	23,2	21,6	21,6	100,0

Numericamente la tipologia più importante è costituita da aziende agricole con pochissima superficie vitata, che tuttavia si rivela abbastanza importante per l'RLS aziendale.

La stessa analisi può essere condotta relativamente alle superfici a vite, dove è possibile notare come il 45% della superficie a vite sia ubicata all'interno di aziende per le quali la viticoltura (e quasi sicuramente anche le connesse attività di vinificazione) incide per oltre i due terzi sul RLS totale aziendale, e un 30,1% delle superfici vitate sia presente nelle aziende per le quali comunque l'attività incide molto (da uno a due terzi del RLS totale). Inoltre, fatta eccezione per le micro aziende, la dimensione del vigneto è positivamente

correlata al grado di specializzazione dell'azienda nella coltura. Si noti infine come quasi il 17% del vigneto toscano sia detenuto dalle grandi aziende specializzate nella coltura, con una superficie media aziendale a vigneto superiore agli 80 ettari.

SUPERFICIE A VITE IN PRODUZIONE MEDIA PER AZIENDA IN TOSCANA, PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza della vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	0,27	4,34	20,89		0,30
Bassa (RLS vite 10%-33%)	0,38	4,74	17,40	49,25	0,57
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	0,49	4,80	19,69	55,38	1,29
Alta (RLS vite 66%-100%)	0,45	5,24	18,93	82,75	2,85
TOTALE COMPLESSIVO	0,39	4,96	19,04	74,25	1,09

La valorizzazione della produzione

• La vendita sul mercato e i canali commerciali

Per quanto riguarda la vendita per il mercato, sono soltanto 6.700 le aziende che dichiarano di vendere uva o vino e mosti per un importo inferiore a 2.062,83 € (corrispondenti a 4 milioni di lire); queste aziende rappresentano il 12,4% del totale e occupano poco meno di 480 ha di superficie vitata, che incide per meno dell'1% sulla superficie vitata regionale. Si tratta esclusivamente di aziende appartenenti al primo quartile della classificazione economica (le aziende "micro"), e dunque dotate di superfici vitate ridottissime le cui produzioni sono dunque destinate ad autoconsumo o alla ristretta cerchia di familiari e amici.

Il Censimento del 1990 rilevava invece 25.740 aziende che dichiaravano di non vendere i prodotti della viticoltura (tutte appartenenti alla classe di superficie investita a vite inferiore all'ettaro), su un totale di 75.073 aziende con vite censite.

DISTRIBUZIONE DELLE AZIENDE TOSCANE CON VITE CHE VENDONO PER IL MERCATO PRODOTTI PER UN VALORE INFERIORE A 2.062 €, E RELATIVA SUPERFICIE, CLASSIFICATE PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza vite per l'azienda	"micro"	totale	"micro"	TOTALE SUP.VITE
	aziende	aziende	sup.vite	
Marginale (RLS vite <10% tot)	1.410	12.636	68	3.833
Bassa (RLS vite 10%-33%)	2.358	18.236	176	10.398
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	1.419	13.588	118	17.574
Alta (RLS vite 66%-100%)	1.513	9.356	118	26.642
TOTALE COMPLESSIVO	6.700	53.816	479	58.446

Il censimento ISTAT offre la possibilità di analizzare le diverse forme di commercializzazione delle uve e dei vini e mosti da parte delle aziende viticole.

Solo il 24,3% delle aziende con vite dichiara le modalità di commercializzazione. Sono in particolare le aziende "micro" a non dichiarare modalità di vendita, mentre le altre categorie dichiarano di utilizzare almeno una tra le modalità di commercializzazione previste dalla domanda della scheda di rilevazione (domanda 65 del questionario di rilevazione censuaria).

Relativamente alle aziende con vite in Toscana si osserva come sia molto elevata la percentuale delle aziende che praticano la vendita diretta in azienda come forma di vendita (44% delle aziende che praticano almeno una delle forme rilevate, e l'11% delle aziende con

vite toscane). Molto limitato è invece il ricorso alla vendita delle uve da vino o di vini e mosti con vincoli ad imprese industriali o con vincoli ad imprese commerciali, e questo fenomeno può essere spiegato con la maggior diffusione delle forme di integrazione verticale pura e cooperativa (come mostra anche l'elevata percentuale relativa alla vendita ad organismi associativi) che caratterizzano tradizionalmente la filiera vitivinicola nella sua "parte alta" (viticoltura e vinificazione).

INCIDENZA DELLE AZIENDE CHE UTILIZZANO UNA FORMA DI VENDITA (DOMANDA 65) SUL TOTALE DELLE AZIENDE CON VITE, CLASSIFICATE PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Aziende Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	14,8	86,7	100,0		15,3
Bassa (RLS vite 10%-33%)	19,3	90,4	100,0	100,0	21,4
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	22,8	94,3	97,7	100,0	29,6
Alta (RLS vite 66%-100%)	21,7	93,0	96,6	97,5	34,5
TOTALE COMPLESSIVO	19,4	92,8	97,3	98,2	24,3

NUMERO DI AZIENDE TOSCANE CON VITE PER TIPOLOGIA DI FORMA DI VENDITA PRATICATA

	Numero	% su (a)	% su (b)	% su (c)
Vendita diretta	5.746	44	11	12
Vendita con vincoli a imprese industriali	235	2	0	0
Vendita con vincoli a imprese commerciali	766	6	1	2
Vendita senza vincolo contrattuale	3.510	27	7	7
Vendita ad organismi associativi	4.911	38	9	10
AZIENDE CHE PRATICANO ALMENO UNA DELLE FORME (A)	13.092	100,0	15,7	23,4
TOTALE AZIENDE CON VITE (B)	53.816			
TOTALE AZ. CON VITE CHE VENDONO SUL MERCATO > 4 MILIONI DI LIRE (C)	47.116			

Il numero di forme di vendita utilizzate per azienda cresce al crescere dell'importanza assoluta del vigneto, ma non della specializzazione nella coltura; in media ogni azienda che ricorre a una delle forme di vendita ne impiega 1,16 tipi, ma nelle aziende più grandi e meno specializzate tale indice arriva a 1,98, mentre è inferiore a 1,1 nelle aziende di dimensione viticola inferiore. Evidentemente l'aumento dei volumi di prodotto (uva o vino) necessita di una diversificazione delle modalità di collocamento.

NUMERO MEDIO DI FORME DI VENDITA PRATICATO DALLE AZIENDE CON VITE, PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza della vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	1,04	1,17	1,75	-	1,05
Bassa (RLS vite 10%-33%)	1,08	1,28	1,34	1,88	1,10
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	1,09	1,30	1,56	1,98	1,18
Alta (RLS vite 66%-100%)	1,08	1,38	1,63	1,79	1,27
TOTALE COMPLESSIVO	1,07	1,33	1,58	1,84	1,16

La vendita diretta interessa l'intera gamma delle dimensioni economiche aziendali, anche se nella media è molto più accentuata nel caso delle aziende "grandi". Sembra invece non incidere sull'utilizzo di questa formula di commercializzazione l'importanza che la viticoltura riveste all'interno dell'azienda.

La vendita ad organismi associativi (solitamente conferimento ad imprese cooperative) interessa il 43,9% delle aziende viticole toscane che utilizzano una delle forme di vendita specificate dalla domanda.

AZIENDE CON VITE CHE PRATICANO LA VENDITA DIRETTA CLASSIFICATE PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA: INCIDENZA % SUL TOTALE DELLE AZIENDE CHE DICHIARANO LA MODALITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE

Aziende Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	46,6	41,0	50,0	-	46,4
Bassa (RLS vite 10%-33%)	47,4	40,5	43,1	75,0	46,6
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	41,7	39,0	61,5	67,4	42,3
Alta (RLS vite 66%-100%)	35,7	42,2	55,3	60,3	41,0
TOTALE COMPLESSIVO	43,6	40,7	56,0	62,9	43,9

AZIENDE CON VITE CHE PRATICANO LA VENDITA AD ORGANISMI ASSOCIATIVI CLASSIFICATE PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA: INCIDENZA % SUL TOTALE DELLE AZIENDE CHE DICHIARANO LA MODALITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE (DOMANDA 65)

Aziende Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	34,6	34,6	25,0	-	34,6
Bassa (RLS vite 10%-33%)	36,1	40,5	15,4	0,0	36,1
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	41,8	37,3	19,2	18,6	39,3
Alta (RLS vite 66%-100%)	48,5	33,1	17,6	14,7	38,6
TOTALE COMPLESSIVO	39,6	36,0	18,0	15,0	37,5

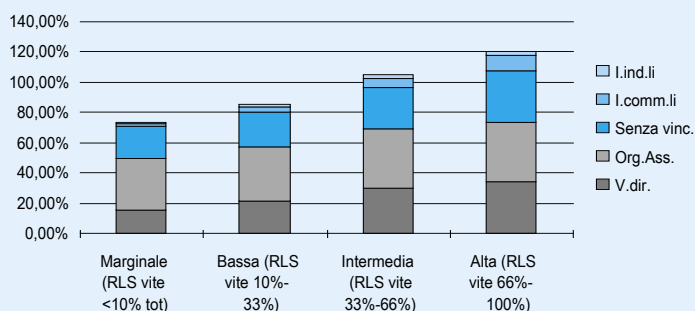
AZIENDE CON VITE CHE PRATICANO LE DIVERSE FORME DI VENDITA DISTINTE PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER IMPORTANZA DELL'AZIENDA NELLA FILIERA: INCIDENZA % SUL TOTALE DELLE AZIENDE CHE DICHIARANO LA MODALITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE (DOMANDA 65)

Importanza vite per l'azienda	vendita diretta	Organismi associativi	senza vincoli	imprese comm.li	imprese ind.li
Marginale (RLS vite <10% tot)	15,3%	34,6%	20,7%	2,0%	1,2%
Bassa (RLS vite 10%-33%)	21,4%	36,1%	22,6%	3,7%	1,4%
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	29,6%	39,3%	27,9%	6,0%	1,9%
Alta (RLS vite 66%-100%)	34,5%	38,6%	34,3%	10,6%	2,4%
TOTALE COMPLESSIVO	24,3%	37,5%	26,8%	5,9%	1,8%
Importanza nella filiera	vendita diretta	Organismi associativi	senza vincoli	imprese comm.li	imprese ind.li
Micro	43,6%	39,6%	20,2%	2,9%	1,2%
Piccole	40,7%	36,0%	41,5%	11,8%	2,8%
Medie	56,0%	18,0%	60,2%	19,0%	4,6%
Grandi	62,9%	15,0%	61,7%	34,1%	10,8%
TOTALE COMPLESSIVO	43,9%	37,5%	26,8%	5,9%	1,8%

AZIENDE CON VITE CHE PRATICANO LA VENDITA SUL MERCATO SENZA VINCOLI CONTRATTUALI CLASSIFICATE PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA: INCIDENZA % SUL TOTALE DELLE AZIENDE CHE DICHIARANO LA MODALITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE (DOMANDA 65)

Aziende Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	20,1	34,6	50,0	-	20,7
Bassa (RLS vite 10%-33%)	20,5	34,2	58,5	37,5	22,6
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	20,6	40,4	58,2	69,8	27,9
Alta (RLS vite 66%-100%)	18,9	45,8	61,8	60,3	34,3
TOTALE COMPLESSIVO	20,2	41,5	60,2	61,7	26,8

AZIENDE CON VITE CHE PRATICANO LE DIVERSE FORME DI VENDITA DISTINTE PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA: INCIDENZA % SUL TOTALE DELLE AZIENDE CHE DICHIARANO LA MODALITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE (DOMANDA 65)



Le aziende che vendono senza vincoli contrattuali fanno registrare una percentuale relativamente elevata, che testimonia la presenza di una diffusa attività di vinificazione e dunque di un mercato funzionante per la materia prima della vinificazione e per il vino.

Volendo sintetizzare le considerazioni appena svolte sulle modalità di commercializzazione, si possono osservare i seguenti fenomeni:

- la vendita diretta è un fenomeno che interessa trasversalmente le tipologie della classificazione economica, e cresce all'aumentare del livello di specializzazione aziendale sulla coltura viticola e della dimensione assoluta del vigneto;
- il ricorso ad organismi associativi non sembra dipendere dal grado di specializzazione aziendale, mentre diminuisce al crescere della dimensione assoluta del vigneto, a significare la presenza di una cooperazione di appoggio alle piccole aziende viticole;
- il ricorso a forme di commercializzazione senza vincoli contrattuali è maggiormente utilizzato dalle aziende con vigneti più grandi, e cresce all'aumentare del livello di specializzazione aziendale;
- il ricorso alla commercializzazione con vincoli contrattuali con imprese industriali e commerciali è poco diffuso, ed aumenta per alti livelli di specializzazione e dimensioni del vigneto.

I cambiamenti in corso nelle modalità di commercializzazione del vino portano ad ipotizzare in Toscana una ulteriore crescita della vendita diretta (legata alla diffusione del turismo del vino e della crescita del turismo rurale in generale). Inoltre la professionalizzazione delle aziende viticole toscane lascia prevedere un aumento delle modalità di vendita

con vincoli ad imprese industriali e commerciali, fenomeno in parte legato all'ascesa dell'importanza dei moderni canali distributivi anche per un prodotto fino a poco tempo fa difficilmente collocabile sugli scaffali della moderna distribuzione.

L'orientamento alla qualità delle imprese viticole regionali

• Introduzione

Rispetto alla coltivazione della vite la rilevazione censuaria permette di analizzare alcuni aspetti specificamente inerenti gli aspetti qualitativi delle produzioni. Si tratta in particolare delle rilevazioni relative all'adozione dei metodi di produzione biologico e integrato, e dell'utilizzo di disciplinari di produzione, ricompresi nella sezione VIII della scheda di rilevazione, e in particolare nella domanda 57 "Produzioni di qualità".

Dal prospetto che riporta i principali indicatori si nota come il 14,6% delle aziende toscane con vite utilizza una o più modalità di "qualificazione" della propria produzione, con particolare riferimento, come prevedibile, all'adesione a disciplinari di produzione. Il metodo biologico risulta ancora poco diffuso, mentre una notevole consistenza è stata raggiunta dalla produzione integrata, con il 7,2% delle aziende con vite che la praticano, e oltre il 20% della superficie vitata regionale.

Un'ultima notazione generale riguarda la superficie media investita a vite, significativamente superiore alla media regionale, ad evidenziare una crescita dell'orientamento alla qualità man mano che si procede da una viticoltura non professionale e/o di autoconsumo ad una produzione più professionale e orientata al mercato.

VITE, PRODUZIONI DI QUALITÀ (DOMANDA 57): PRINCIPALI INDICATORI

	TOTALE	Produzioni di qualità			
		BIO	INT	DISC	QUA
Numero aziende con vite	53.816	639	3.872	5.640	7.841
% su totale aziende con vite		1,2	7,2	10,5	14,60
Superficie in produzione (ha.)	58.446	1.587	12.223	23.467	n.d.
% su superficie a vite totale		2,7	20,9	40,2	n.d.
Superficie media per azienda	1,1	2,5	3,2	4,2	n.d.

NUMERO DI AZIENDE CON VITE CHE PRATICANO ALMENO UNA FORMA DI PRODUZIONE DI QUALITÀ (BIOLOGICO, LOTTA INTEGRATA, DISCIPLINARE), E SUPERFICIE INVESTITA A VITE, PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza vite per l'azienda	Importanza aziende nella filiera viticola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	14,7	47,8	50,0	-	15,0	1.894
Bassa (RLS 10-33%)	8,5	61,2	72,3	87,5	10,1	1.836
Intermedia (RLS 33-66%)	10,0	70,8	77,5	81,4	15,9	2.162
Alta (RLS 66-100%)	9,3	72,6	79,3	76,5	20,8	1.949
TOTALE	10,5	69,2	77,9	78,2	14,6	7.841
VAL. ASSOLUTO	5.296	1.895	517	133	7.841	

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT, Censimento 2000 dell'agricoltura

Se utilizziamo la classificazione "economica" secondo il grado di specializzazione aziendale e la dimensione relativa nella filiera si nota una crescita dell'utilizzo delle forme di produzione di qualità (sia del numero di aziende che delle superfici) man mano che cresce il grado di specializzazione aziendale nella viticoltura, mentre meno pronunciato è l'effetto

“dimensione assoluta” della viticoltura. Ciò è probabilmente dovuto al fatto che i costi di transazione necessari per accedere alle produzioni di qualità in Toscana non sono più così elevati (disponibilità di assistenza tecnica, tradizione nell'utilizzo di disciplinari, ecc.). Il fatto dunque che le “micro” aziende non facciano ricorso a queste pratiche non significa una difficoltà di accesso, ma piuttosto deriva dalle particolarità delle strutture aziendali e della produzione e loro destinazione commerciale.

Questo fenomeno è confermato dal fatto che se calcoliamo l'incidenza percentuale delle aziende che utilizzano almeno una delle forme di produzione di qualità sul totale delle aziende che commercializzano per un valore superiore ai 4 milioni di lire non notiamo significative differenze rispetto all'incidenza calcolata sul totale delle aziende con vite, ad eccezione proprio della categoria delle “micro” aziende, gran parte delle quali non effettuano la commercializzazione e non sono dunque interessate a forme particolari di valorizzazione della produzione né spesso possono o sono interessate ad accedere ai sistemi di sostegno all'adozione dei metodi di produzione a basso impatto ambientale proposti dalla politica agricola comunitaria (ad esempio il reg.CEE 2078/92).

- **Il metodo di produzione biologico e la produzione integrata**

Nella viticoltura regionale il metodo di produzione biologico non sembra ancora molto diffuso. Sono solo 639 le aziende che utilizzano tale metodo alla data dell'ultimo censimento, quindi soltanto l'1,2% delle aziende con vite in Toscana, per un totale di 1.587,5 ettari, dunque solo il 2,7% della superficie vitata regionale. Anche rispetto al numero di aziende che dichiarano di utilizzare una delle forme di agricoltura di qualità l'incidenza supera di poco l'8%.

AZIENDE CON VITE CHE PRATICANO IL METODO DI PRODUZIONE BIOLOGICO E RELATIVA SUPERFICIE INVESTITA A VITE, PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

A) INCIDENZA PERCENTUALE SU TOTALE AZIENDE CON VITE

AZIENDE: % su totale Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	“micro”	“piccole”	“medie”	“grandi”	
Marginale (RLS vite <10% tot)	1,5	5,6	0,0	-	1,5
Bassa (RLS vite 10%-33%)	1,0	4,8	3,1	0,0	1,1
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	0,7	5,1	3,8	11,6	1,1
Alta (RLS vite 66%-100%)	0,4	4,0	3,4	1,7	1,0
TOTALE COMPLESSIVO	1,0	4,6	3,5	4,1	1,2

B) INCIDENZA PERCENTUALE SU TOTALE SUPERFICIE INVESTITA A VITE

SUPERFICIE: % su totale Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	“micro”	“piccole”	“medie”	“grandi”	
Marginale (RLS vite <10% tot)	2,6	5,5	0,0	-	2,9
Bassa (RLS vite 10%-33%)	1,9	4,6	3,6	0,0	2,6
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	1,3	4,7	1,9	10,0	3,6
Alta (RLS vite 66%-100%)	0,8	4,3	2,7	1,0	2,2
TOTALE COMPLESSIVO	1,6	4,6	2,5	2,7	2,7

C) INCIDENZA PERCENTUALE SU TOTALE AZIENDE CHE DICHIARANO PRODUZIONI DI QUALITÀ

AZIENDE: % su totale Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	“micro”	“piccole”	“medie”	“grandi”	
Marginale (RLS vite <10% tot)	10,1	11,6	0,0	-	10,1
Bassa (RLS vite 10%-33%)	12,0	7,8	4,3	0,0	11,1
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	6,7	7,3	4,8	14,3	6,8
Alta (RLS vite 66%-100%)	4,8	5,5	4,3	2,2	4,9
TOTALE COMPLESSIVO	9,1	6,6	4,4	5,3	8,1

NUMERO DI AZIENDE CON VITE CHE PRATICANO IL METODO DI PRODUZIONE INTEGRATA E RELATIVA SUPERFICIE INVESTITA A VITE, PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

A) INCIDENZA % SU TOTALE AZIENDE CON VITE

AZIENDE: % su totale Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	11,7	26,7	25,0	-	11,8
Bassa (RLS vite 10%-33%)	4,9	27,5	30,8	37,5	5,5
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	3,6	28,4	31,5	34,9	6,0
Alta (RLS vite 66%-100%)	2,4	19,7	31,2	29,4	6,0
TOTALE COMPLESSIVO	5,9	24,5	31,2	31,2	7,2

B) INCIDENZA % SU TOTALE SUPERFICIE INVESTITA A VITE

SUPERFICIE: % su totale Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	20,3	22,8	27,2	-	20,7
Bassa (RLS vite 10%-33%)	10,9	23,3	25,3	30,7	15,8
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	7,9	26,1	28,1	28,1	20,6
Alta (RLS vite 66%-100%)	5,1	17,1	28,5	29,3	23,2
TOTALE COMPLESSIVO	10,6	21,5	28,1	29,1	20,9

C) INCIDENZA % SU TOTALE AZIENDE CHE DICHIARANO PRODUZIONI DI QUALITÀ

AZIENDE: % su totale Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	79,1	55,8	50,0	-	78,5
Bassa (RLS vite 10%-33%)	57,3	44,8	42,6	42,9	55,0
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	35,6	40,1	40,6	42,9	37,6
Alta (RLS vite 66%-100%)	25,4	27,1	39,3	38,5	28,9
TOTALE COMPLESSIVO	55,5	35,4	40,0	39,8	49,4

D) INCIDENZA % SU TOTALE AZIENDE CHE COMMERCIALIZZANO

AZIENDE: % su totale Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	13,1	26,7	25,0	-	13,2
Bassa (RLS vite 10%-33%)	5,6	27,5	30,8	37,5	6,4
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	4,0	28,4	31,5	34,9	6,7
Alta (RLS vite 66%-100%)	2,9	19,7	31,2	29,4	7,2
TOTALE COMPLESSIVO	6,8	24,5	31,2	31,2	8,2

Più interessante è il fatto che l'incidenza percentuale delle aziende che dichiarano di utilizzare il metodo biologico sul totale aziende che dichiarano produzioni di qualità sia relativamente elevata anche per le aziende "micro" e non specializzate sulla coltura della vite, che potrebbe segnalare un interesse verso questo metodo che prescinde da aspetti puramente commerciali o di politica agraria, e invece affonda le proprie radici in una scelta di "vita" da parte del conduttore.

Più diffuso nella viticoltura regionale è il metodo di produzione integrato, con 3.872 aziende censite (7,2% del totale) e 6.171 ettari in produzione (20% della superficie a vite).

L'incidenza percentuale delle aziende che praticano questo sistema di coltivazione sul totale delle aziende della rispettiva classe tende a decrescere al crescere del grado di specializzazione, mentre invece appare positivamente correlato alla dimensione com-

plexiva del vigneto: sono infatti relativamente maggiori le aziende “medie” e “grandi” che ricorrono alla produzione integrata.

- **L'adesione a disciplinari di produzione**

Molto più diffuso è invece l'adesione a disciplinari di produzione, che interessano le uve per vini Docg, Doc, Igt. La ristrutturazione del vigneto regionale è decisamente orientata verso un innalzamento dei livelli qualitativi delle produzioni: le produzioni DOC e DOCG sono in costante crescita, i volumi di vino IGT mostrano un andamento stazionario, mentre si registra da anni e un deciso calo della produzione di vino da tavola. Parallelamente aumentano le superfici vitate iscritte agli albi delle Doc e delle Docg (VQPRD).

Oltre il 10% delle aziende censite dichiara di aderire a disciplinari di produzione, ma la percentuale di superficie a vite soggetta a disciplinare supera il 40% del vigneto regionale.

AZIENDE CON VITE CHE DICHIARANO DI ADERIRE A DISCIPLINARI DI PRODUZIONE E RELATIVA SUPERFICIE INVESTITA A VITE PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

A) INCIDENZA % SU TOTALE AZIENDE CON VITE

AZIENDE: % su totale Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	6,8	31,1	50,0	-	7,0
Bassa (RLS vite 10%-33%)	5,3	51,4	58,5	62,5	6,7
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	8,1	60,9	64,8	72,1	13,2
Alta (RLS vite 66%-100%)	8,0	66,5	71,7	71,4	18,6
TOTALE COMPLESSIVO	6,8	60,7	68,1	71,2	10,5

B) INCIDENZA % SU TOTALE SUPERFICIE INVESTITA A VITE

SUPERFICIE: % su totale Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	12,4	24,7	40,5	-	14,3
Bassa (RLS vite 10%-33%)	11,1	41,2	50,5	58,5	23,5
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	15,2	49,6	56,5	63,2	41,2
Alta (RLS vite 66%-100%)	16,2	51,4	60,1	52,8	49,7
TOTALE COMPLESSIVO	13,5	48,4	57,9	54,9	40,2

C) INCIDENZA % SU TOTALE AZIENDE CHE DICHIARANO PRODUZIONI DI QUALITÀ

AZIENDE: % su totale Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	46,0	65,1	100,0	-	46,5
Bassa (RLS vite 10%-33%)	62,8	84,0	80,9	71,4	66,5
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	81,2	86,0	83,6	88,6	83,1
Alta (RLS vite 66%-100%)	85,9	91,6	90,4	93,4	89,4
TOTALE COMPLESSIVO	64,3	87,7	87,4	91,0	71,9

D) INCIDENZA % SU TOTALE AZIENDE CHE COMMERCIALIZZANO

AZIENDE: % su totale Importanza vite per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera viticola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS vite <10% tot)	7,6	31,1	50,0	-	7,8
Bassa (RLS vite 10%-33%)	6,1	51,4	58,5	62,5	7,7
Intermedia (RLS vite 33%-66%)	9,2	60,9	64,8	72,1	14,8
Alta (RLS vite 66%-100%)	9,9	66,5	71,7	71,4	22,2
TOTALE COMPLESSIVO	7,8	60,7	68,1	71,2	12,0

Il ricorso all'uso dei disciplinari è abbastanza omogeneamente distribuito tra le classi, anche se si riscontra una maggiore incidenza al crescere del grado di specializzazione aziendale sulla viticoltura e al crescere della dimensione del vigneto.

Si noti tuttavia che le aziende che rispondono alla domanda 57 relativamente all'utilizzo di disciplinari di produzione sono in numero assai più contenuto rispetto alle aziende che dichiarano di produrre uva per la produzione di vini a denominazione di origine controllata (vini DOC) e controllata e garantita (vini DOCG) alla domanda n.25 nella sezione III ("Notizie particolari sulla vite") del questionario di rilevazione (vedi tabella).

AZIENDE CON VITE E RELATIVA SUPERFICIE INVESTITA PER NATURA DELLA PRODUZIONE, PER PROVINCIA, 2000					
	Uva da vino				Uva da tavola
	TOTALE	DOC e DOCG	Altri vini	% DOC e DOCG/totale	
AZIENDE					
Massa	4.624	64	4.578	1,4	28
Lucca	4.840	82	4.780	1,7	95
Pistoia	2.735	228	2.556	8,3	155
Firenze	7.588	2.354	6.265	31,0	187
Prato	766	22	750	2,9	53
Livorno	2.572	140	2.458	5,4	118
Pisa	6.394	287	6.228	4,5	198
Arezzo	10.250	1.182	9.317	11,5	97
Siena	6.658	2.318	4.816	34,8	51
Grosseto	6.877	1.012	6.234	14,7	86
TOSCANA	53.299	7.689	47.982	14,4	1.068
SUP. INVESTITA					
Massa	1.307,4	67,2	1.240,2	5,1	2,1
Lucca	1.656,0	339,8	1.316,3	20,5	11,9
Pistoia	1.181,7	363,5	818,1	30,8	15,4
Firenze	17.707,4	12.300,8	5.406,6	69,5	10,1
Prato	477,6	233,6	243,9	48,9	14,3
Livorno	1.989,9	814,1	1.175,8	40,9	43,4
Pisa	3.815,2	893,9	2.921,3	23,4	43,4
Arezzo	7.032,3	3.571,3	3.461,1	50,8	8,4
Siena	17.325,0	14.060,0	3.265,0	81,2	15,3
Grosseto	5.778,8	2.154,3	3.624,5	37,3	34,5
TOSCANA	58.271,30	34.798,50	23.472,80	59,7	174,90

Le forme di integrazione verticale delle aziende viticole: la trasformazione e il confezionamento

La trasformazione dell'uva in vino e il confezionamento del vino (imbottigliamento) sono tradizionalmente operazioni molto diffuse all'interno delle aziende agricole toscane, anche se negli anni tali pratiche sono andate riducendosi, sia per la cessazione di numerose piccole vigne per l'autoconsumo familiare, sia per la crescente disattivazione e destrutturazione aziendale che hanno subito le aziende agricole in generale.

Dai dati dell'ultimo censimento ISTAT emerge che il 9% delle aziende con vite in Toscana è dotata di impianti di confezionamento del vino, percentuale che, se osserviamo la distribuzione delle aziende per tipologia economica, cresce al crescere della dimensione

del vigneto. In ogni modo la maggior parte degli impianti di confezionamento (quasi l'80%) è detenuta dalle aziende "micro", alcune delle quali sono comunque orientate in parte ad una piccola commercializzazione "artigianale".

Decisamente più diffusa è la trasformazione aziendale dell'uva: oltre il 19% delle aziende con vite dispone di impianti per la trasformazione, percentuale che cresce man mano che sale la dimensione assoluta del vigneto aziendale. Infatti la fase della vinificazione è un'operazione complessa e che richiede attrezzature di cantina spesso costose: non è dunque economicamente conveniente attivare questa fase se l'azienda non è sufficientemente specializzata e il vigneto non raggiunge una dimensione economica minima.

Si consideri inoltre che al Censimento ISTAT 1990 la percentuale di aziende con vite dotate di impianti di trasformazione era di oltre il 25% (18.867 su un totale di aziende con vite pari a 75.073), e che quasi il 69% degli impianti era concentrato nella classe di superficie investita a vite inferiore all'ettaro.

Come era logico attendersi, inoltre, l'incidenza percentuale delle aziende con impianto di trasformazione sul totale delle aziende per classe di superficie investita tende a crescere man mano che si procede verso le classi dimensionali più elevate.

AZIENDE CON VITE CON IMPIANTI DI CONFEZIONAMENTO						
Valori % su totale aziende con vite per classe di importanza della coltura per l'azienda e di livello di importanza delle aziende nella filiera						
Importanza vite per l'azienda	Importanza aziende nella filiera viticola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	9,4	21,1	25,0		9,5	1.200
Bassa (RLS 10-33%)	7,7	15,5	33,8	75,0	8,0	1.457
Intermedia (RLS 33-66%)	7,5	21,0	48,8	69,8	9,4	1.278
Alta (RLS 66-100%)	6,1	25,1	45,5	61,3	10,8	1.008
TOTALE	7,8	21,8	45,3	64,1	9,2	4.943
VAL. ASSOLUTO	3.935	598	301	109	4.943	

NUMERO DI AZIENDE CON VITE CHE TRASFORMANO L'UVA PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA						
Importanza vite per l'azienda	Importanza aziende nella filiera viticola				TOTALE	VAL.ASS.
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"		
Marginale (RLS <10%)	18,2	32,2	50,0		18,3	2.311
Bassa (RLS 10-33%)	16,9	30,9	60,0	75,0	17,5	3.183
Intermedia (RLS 33-66%)	17,5	38,7	63,8	86,0	20,0	2.722
Alta (RLS 66-100%)	15,0	46,5	68,8	80,7	21,9	2.051
TOTALE	17,1	40,5	66,3	81,8	19,1	10.267
VAL. ASSOLUTO	8.580	1.108	440	139	10.267	

4.5

La filiera della zootecnia bovina

Il contesto di riferimento

La zootecnia bovina (da carne e da latte) sta attraversando in Toscana una fase di profonda ristrutturazione e ridimensionamento, dovuta tanto a fattori esterni che a fattori interni.

Il calo tendenziale del numero di aziende e dei capi si è particolarmente accentuato nell'ultimo periodo incensuario, e ha interessato tutte le aree del territorio toscano, colpendo in particolare le aziende di dimensione più contenuta.

Contestualmente si assiste ad un fenomeno di concentrazione del numero dei capi nelle classi dimensionali più elevate, che segue, sebbene in modo meno intenso, il parallelo processo di concentrazione nelle fasi a valle, ovvero nella macellazione e soprattutto nella distribuzione finale al consumo.

Al manifestarsi di queste tendenze hanno contribuito le generali trasformazioni dell'agricoltura, che hanno reso sempre meno appetibile l'attività di allevamento, complice anche la pressione della crescente concorrenza internazionale, oltre che i caratteri della politica comunitaria di settore che, assecondando per lungo tempo una zootecnia di massa fondata sulle economie di costo, ha reso particolarmente difficile la sopravvivenza delle piccole aziende e/o delle aziende ubicate in aree territoriali più svantaggiate sotto il profilo della quantità e qualità delle risorse produttive e dell'accesso al mercato dei fattori e dei prodotti.

Le elaborazioni effettuate mostrano che l'unica forma di conduzione che ha sostanzialmente tenuto di fronte alle pressioni dell'ambiente esterno è quella delle aziende condotte professionalmente e a tempo pieno, e che oggi rappresentano un terzo delle aziende censite e circa la metà del numero di capi presenti sul territorio regionale. Notevoli cali subiscono invece le aziende condotte a part-time.

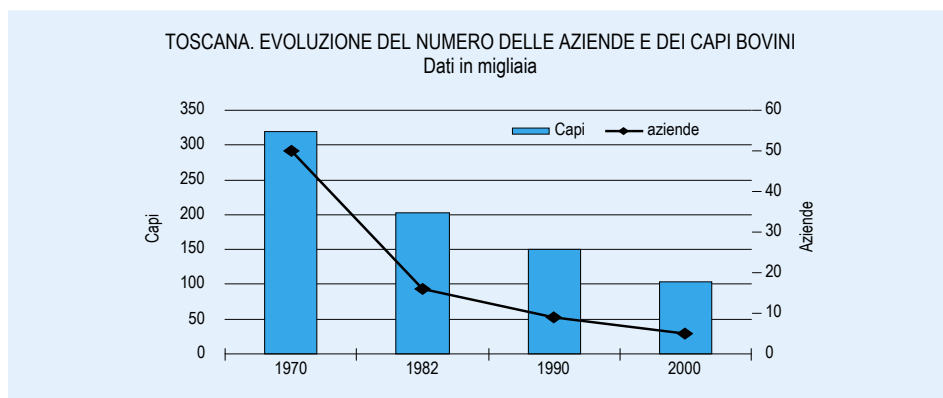
Una situazione strutturalmente differenziata si osserva inoltre a seconda dell'orientamento carne o latte delle aziende, anche se, come si vedrà in seguito, risulta molto difficile operare distinzioni nette in molti casi reali presenti sul territorio, e ancor più da una lettura, per quanto articolata, dei dati del Censimento ISTAT. Le aziende orientate alla produzione di latte sono mediamente di dimensione superiore alla media, più specializzate e caratterizzate dall'impiego di modalità di commercializzazione del prodotto più "moderne"; le aziende orientate alla produzione di carne e/o che effettuano ristallo sono invece di dimensioni più contenute, e, anche a causa delle peculiarità strutturali e organizzative delle altre componenti della filiera (macellazione, distribuzione), attivano forme di commercializzazione dei capi bovini più tradizionali.

Le caratteristiche strutturali e territoriali della zootecnia bovina

• *Una visione di insieme della zootecnia bovina regionale*

La zootecnia bovina da carne in Toscana si caratterizza tradizionalmente per la presenza di un numero elevato di aziende piccole e medie a conduzione familiare, diffuse soprattutto nelle aree vocate all'allevamento semi-estensivo da carne e nelle zone interne del territorio regionale.

Nel tempo sia il numero degli allevamenti che quello dei capi allevati in Toscana è diminuito, subendo una drastica riduzione soprattutto negli ultimi venti anni.



Anche nell'ultimo decennio intercensuario la contrazione delle aziende è stata molto marcata (-46,1%), maggiore della contrazione della superficie agricola utilizzata delle aziende con bovini (-32,5%), e maggiore anche della riduzione del numero di capi bovini presenti sul territorio, che sono passati da oltre 149.000 unità a 103.008 (-30,9%). Tutto ciò, coerentemente con quanto accade in altre filiere, si traduce in un aumento della dimensione media dell'attività di allevamento per azienda, visibile attraverso l'incremento del numero medio di capi bovini presenti in stalla (+28,1%). Si riduce anche ovviamente il reddito derivante dall'attività zootecnica bovina, nonché la sua incidenza sul reddito totale generato dall'azienda: infatti l'incidenza della zootecnia bovina nelle aziende con bovini passa dal 22,3% al 20,1%.

Le giornate di lavoro utilizzate si contraggono parallelamente al numero di aziende, anche se le giornate di lavoro prestate dai componenti del nucleo familiare si riducono più di quelle extra aziendali, coerentemente con la crescita della dimensione media delle attività zootecniche e con una maggior professionalità delle attività.

AZIENDE CON BOVINI IN TOSCANA: PRINCIPALI PARAMETRI AGGREGATI, 1990-2000

	1990	2000	Variazione
Aziende	9.206	4.964	-46,1
SAU	199.780	134.754	-32,5
Superficie totale	360.934	231.875	-35,8
Numero di capi bovini	149.132	103.008	-30,9
Numero medio di capi bovini per azienda	16,2	20,8	+28,1
rls zootecnia bovina (.000)	70.625	39.774	-43,7
rls totale aziende con bovini (.000)	246.221	157.763	-35,9
% rls bovini/rls totale	22,3	20,1	-9,9
Giornate familiari (.000)	3.694	2.004	-45,7
Giornate altra manodopera (.000)	701	415	-40,8
Giornate totali (.000)	4.395	2.419	-45,0

• Le aziende con bovini per classe di capi

La zootecnia bovina regionale è ancora oggi formata in gran parte da piccolissime aziende, sia in termini di SAU, che di numero di capi. Quasi la metà delle aziende con bovini dispone di un numero di capi compreso tra 1 e 5 unità, per un totale di 5.585 capi, soltanto il 5% sul totale dei capi bovini toscani. Dall'altra parte il 3% circa delle aziende (la classe di aziende con oltre 100 capi) dispone di oltre un terzo dei capi bovini totali.

AZIENDE CON BOVINI - NUMERO DI AZIENDE E CAPI PER CLASSI DI CAPI, 2000

Classi di capi	Azienda	% su totale	Capi	% su totale	Capi/azienda
1-5	2.392	48,2	5.585	5,4	2,3
6-10	674	13,6	5.267	5,1	7,8
11-30	1.057	21,3	20.010	19,4	18,9
31-50	395	8,0	15.559	15,1	39,4
51-100	285	5,7	20.338	19,7	71,4
Oltre 100	161	3,2	36.249	35,2	225,1
TOTALE	4.964	100,0	103.008	100,0	20,8

Focalizzando l'attenzione sul rapporto tra numero di capi allevati e numero di aziende si può notare che a fronte della diminuzione di aziende e delle consistenze in termini assoluti, si registra un andamento che riflette in gran parte il trend che sta interessando tutta

la filiera bovina, cioè la progressiva forte riduzione del numero delle aziende di piccole dimensioni, che colpisce in particolare le aziende con superficie totale inferiore a 30 ha, una lieve flessione di quelle con ampiezza compresa tra 30 e 50 ha ed una crescita delle aziende con più di 50 ha. Tutte le aziende con un numero di bovini inferiore ai 20 capi hanno fatto registrare un calo nel periodo intercensuario 1990-2000, più accentuato nelle classi dimensionali inferiori. Viceversa sono aumentate le aziende con più di 30 capi, mentre stazionarie sono quelle della classe compresa tra i 20 e i 30 capi.

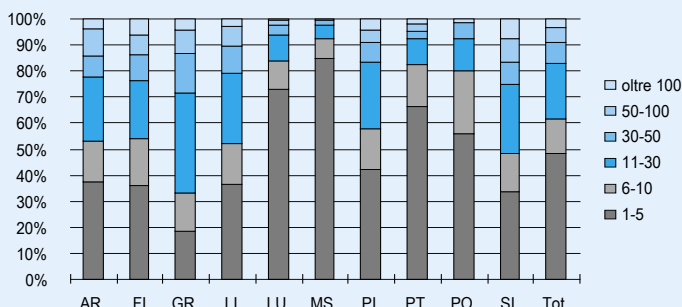
- **La distribuzione territoriale**

Osservando la distribuzione territoriale delle attività di allevamento bovino in Toscana si nota come Grosseto, Siena, Firenze ed Arezzo presentino la maggiore consistenza di capi, e sono mediamente caratterizzate da un'attività di allevamento zootecnico bovino di maggior dimensione. La ripartizione del numero di allevamenti per provincia non rispecchia quella dei capi bovini, a causa della diversa dimensione media delle aziende e dei diversi orientamenti assunti dalla gestione dell'azienda nelle varie realtà territoriali (latte, latte-carne, ciclo chiuso o ciclo aperto, tipologia di stabulazione, ecc.).

ZOOTECNIA BOVINA - NUMERO DI AZIENDE E CAPI PER CLASSI DI CAPI PER PROVINCIA, 2000

	1-5		6-10		11-30		31-50		51-100		oltre 100		TOTALE	
	az.	capi	az.	capi	az.	capi	az.	capi	Az.	capi	az.	capi	AZ.	CAP
AR	245	691	102	793	158	2.911	53	2.133	67	4.787	26	4.918	651	16.233
FI	178	472	90	729	111	2.163	49	1.968	38	2.650	31	6.078	497	14.060
GR	191	499	148	1.162	390	7.552	159	6.242	92	6.390	42	8.264	1.022	30.109
LI	62	176	27	212	46	865	18	709	13	961	5	861	171	3.784
LU	541	1.162	80	610	72	1.293	29	1.107	13	970	5	760	740	5.902
MS	740	1.495	66	497	49	895	14	503	4	268	1	184	874	3.842
PI	165	431	62	487	101	1.893	30	1.165	18	1.328	17	5.179	393	10.483
PT	98	214	24	194	15	277	4	187	4	321	3	2.849	148	4.042
PO	37	95	16	120	8	153	4	174			1	103	66	645
SI	135	350	59	463	107	2.008	35	1.371	36	2.663	30	7.053	402	13.908
TOT.	2.392	5.585	674	5.267	1.057	20.010	395	15.559	285	20.338	161	36.249	4.964	103.008

AZIENDE CON BOVINI PER CLASSI DI CAPI, 2000
Incidenze % su totali provinciali



Le province di Lucca, Massa e Pistoia presentano una struttura degli allevamenti bovini

caratterizzata dalla forte presenza numerica relativa delle aziende di piccole dimensioni (in termini di numero di capi per azienda), mentre la provincia di Grosseto mostra la più alta incidenza delle aziende grandi da un punto di vista zootecnico, anche per la maggior presenza, come vedremo in seguito, di allevamenti da latte, la cui dimensione economica minima necessita di un più alto numero di capi.

NUMERO DI AZIENDE CON BOVINI E NUMERO DI CAPI PER CLASSI DI CAPI PER PROVINCIA, 2000
Incidenze % su totali provinciali

	1-5		6-10		11-30		31-50		51-100		Oltre 100	
	Az.	Capi	Az.	Capi	Az.	Capi	Az.	Capi	Az.	Capi	Az.	Capi
Arezzo	38	4	16	5	24	18	8	13	10	29	4	30
Firenze	36	3	18	5	22	15	10	14	8	19	6	43
Grosseto	19	2	14	4	38	25	16	21	9	21	4	27
Livorno	36	5	16	6	27	23	11	19	8	25	3	23
Lucca	73	20	11	10	10	22	4	19	2	16	1	13
Massa	85	39	8	13	6	23	2	13	0	7	0	5
Pisa	42	4	16	5	26	18	8	11	5	13	4	49
Pistoia	66	5	16	5	10	7	3	5	3	8	2	70
Prato	56	15	24	19	12	24	6	27	0	0	2	16
Siena	34	3	15	3	27	14	9	10	9	19	7	51
TOSCANA	48	5	14	5	21	19	8	15	6	20	3	35

TOSCANA: AZIENDE CON BOVINI E RELATIVO NUMERO DI CAPI PER PROVINCIA E ANNI DI CENSIMENTO

	2000				1990-2000		1982-2000	
	Aziende	% su tot.	Capi	% su tot.	Var. % Az.	Var. % capi	Var. % Az.	Var. % Capi
Arezzo	651	13,1	16.233	15,8	-43,9	-22,3	-75,9	-44,4
Firenze	497	10,0	14.060	13,6	-49,3	-26,2	-76,3	-46,9
Grosseto	1.022	20,6	30.109	29,2	-38,9	-28,8	-58,3	-37,6
Livorno	171	3,4	3.784	3,7	-43,2	-51,9	-69,6	-76,8
Lucca	740	14,9	5.902	5,7	-51,4	-43,8	-71,6	-56,4
Massa	874	17,6	3.842	3,7	-48,9	-46,6	-64,7	-66,9
Pisa	393	7,9	10.483	10,2	-42,4	-27,8	-68,0	-46,7
Pistoia	148	3,0	4.042	3,9	-42,4	-5,5	-74,5	-45,8
Prato	66	1,3	645	0,6	-52,9	-50,5	n.s.	n.s.
Siena	402	8,1	13.908	13,5	-47,0	-38,4	-74,4	-53,0
TOSCANA	4.964	100,0	103.008	100,0	-46,1	-31,5	-69,5	-49,0

La classificazione istituzionale delle aziende con bovini

La classificazione istituzionale delle aziende agricole toscane con bovini permette di approfondire ulteriormente le specificità strutturali e delle forme di conduzione dell'allevamento bovino toscano, anche confrontando la situazione dell'anno 2000 con quella del 1990.

Come era ragionevole attendersi, nessuna azienda con bovini ricade nella prima categoria, formata dalle aziende di autoconsumo, ovvero le aziende per le quali è stata dichiarata una vendita di prodotti inferiore ai 4 milioni di lire.

Il 35% delle aziende rientra invece nella seconda categoria della griglia, composta dalle aziende non professionali, ovvero le aziende che non raggiungono un RLS aziendale di 6 UDE, considerato come soglia per garantire l'occupazione a tempo pieno di almeno una unità di lavoro. Queste aziende, all'interno delle quali oggi si trovano soltanto il 5% del totale dei capi bovini regionali, hanno subito una notevole contrazione numerica rispetto al censimento precedente (-43%), anche se lievemente meno accentuata rispetto alla media regionale.

Un'altra grande componente della zootecnia regionale è poi rappresentata dalle aziende

professionali full-time ed esclusive (categoria n.3 della griglia), che incidono per il 36% sul totale delle aziende regionali ma che raggruppano circa la metà del numero di capi bovini (49%). Si tratta del “nocciolo duro” della zootecnica bovina regionale, la categoria che registra a livello aggregato una quasi stazionarietà del numero di aziende (-3%) ma un incremento del numero di capi, della SAU aziendale, del Reddito Lordo Standard derivante dall'attività di allevamento, solo una lieve riduzione (-7%) del numero delle giornate di lavoro prestate dai familiari in parte compensata da un aumento delle giornate prestate da altra manodopera non familiare (+6%).

Da notare inoltre come tutte le altre classi di aziende a conduzione diretta presentino invece un calo numerico molto consistente, particolarmente accentuato nelle due classi (n.4 e n.6) di aziende a conduzione diretta e pluriattive (-70% e oltre).

AZIENDE CON BOVINI SECONDO LA CLASSIFICAZIONE TIPOLOGICA
Anno 2000 e confronto con il 1990

	Griglia	Aziende	Capi bovini	SAU aziendale	RLS bovini	RLS totale dell'azienda	Giornate manodop. familiare	Giornate altra manodop.
		n.	n.	ha	(.000 euro)	(.000 euro)	(.000)	(.000)

VALORI ASSOLUTI

F	M	A	1	-	-	-	-	-	-		
		P	NP	2	1732	5344	5834	1.498	5.917	436	3
			D	F-T E 3	1787	50817	61335	20.039	74.408	1.073	32
				F-T P 4	835	17500	20704	6.655	24.820	405	9
				P-T E 5	191	2183	3855	824	4.389	35	1
				P-T P 6	212	2156	3654	636	3.874	38	2
			C	P-T E 7	28	1896	4193	643	3.391	2	23
				F-T E 8	23	2370	3190	1.328	4.900	9	41
				P-T P 9	26	2643	3449	865	5.905	3	24
		F-T P 10		11	2500	1919	656	3.155	4	17	
	I	M	P	11	117	15594	26613	6.631	26.995	0	264
		NP	12	2	5	7,58	1	10	0	1	
TOTALE				4.964	103.008	134.754	39.774	157.763	2.004	415	

VARIAZIONI % 1990-2000

VARIAZIONI % 1990-2000												
F	M	A	1									
			NP	2	-43	-42	-39	-62	-50	-39	-57	
		D	P	F-T	E 3	-3	34	28	11	22	-7	6
				F-T	P 4	-70	-65	-65	-73	-68	-73	-64
				P-T	E 5	-59	-63	-39	-67	-45	-68	-69
				P-T	P 6	-73	-72	-66	-83	-71	-78	-74
				P-T	E 7	-56	-61	-37	-69	-50	-50	-59
				F-T	E 8	28	27	-26	66	-7	42	-1
				P-T	P 9	-70	-52	-61	-64	-30	-42	-65
				F-T	P 10	-35	-7	-39	-53	-45	-31	-46
I	M	P	11	-30	-38	-38	-40	-43	-	-39		
		NP	12	-60	-88	-75	-91	-54	-	-78		
TOTALE				-46	-31	-33	-44	-36	-46	-41		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

L'indice di penetrazione dell'attività di allevamento dei bovini (dato dall'incidenza del numero di aziende con bovini sul totale regionale delle aziende agricole della relativa classe

di appartenenza) mostra come oltre il 18% delle aziende della classe n.3, che abbiamo visto costituire la classe più importante della zootecnia bovina regionale, presenti bovini in azienda. Particolarmente elevata è anche l'incidenza della classe 4 delle aziende full-time pluriattive a conduzione diretta. A livello complessivo, invece, solo il 3,5% delle aziende toscane allevano bovini.

Il Reddito Lordo Standard delle aziende con bovini appartenenti alle classi numericamente più importanti (n.2 e n.3) incide per il 4,5% sul RLS di tutte le aziende appartenenti alle rispettive classi. Abbastanza equilibrata tra le classi è invece l'incidenza del RLS derivante dall'attività zootecnica bovina sul RLS totale delle aziende bovine.

AZIENDE CON BOVINI SECONDO LA CLASSIFICAZIONE TIPOLOGICA, 2000 E 1990

Ripartizione % per classi

	Griglia	Aziende	Capi bovini	SAU aziendale	RLS coltura	RLS totale dell'azienda	Giornate manodop. familiare	Giornate altra manodop.
--	---------	---------	-------------	---------------	-------------	-------------------------	-----------------------------	-------------------------

% SU TOTALE COLONNA 2000

TABLE 100 TOTAL COLUMN 100											
F	M	P	A		1	-	-	-	-	-	
			NP		2	35	5	4	4	4	22
			D	F-T	E 3	36	49	46	50	47	54
				F-T	P 4	17	17	15	17	16	20
				P-T	E 5	4	2	3	2	3	2
				P-T	P 6	4	2	3	2	2	2
				P-T	E 7	1	2	3	2	2	0
			C	F-T	E 8	0	2	2	3	3	0
				P-T	P 9	1	3	3	2	4	0
				F-T	P 10	0	2	1	2	2	0
I	M	P	11	2	15	20	17	0			
		NP	12	0	0	0	0	0	0		
TOTALE				100	100	100	100	100	100		

% SU TOTALE COLONNA 1990

F 100 TOTALE COLONIA 199												
F	M	P	A		1	-	-	-	-	-	-	
			NP		2	33	6	5	6	5	19	1
			D	F-T	E 3	20	25	24	26	25	31	4
				F-T	P 4	30	33	30	35	32	41	3
				P-T	E 5	5	4	3	4	3	3	0
				P-T	P 6	9	5	5	5	5	5	1
				P-T	E 7	1	3	3	3	3	0	8
			C	F-T	E 8	0	1	2	1	2	0	6
				P-T	P 9	1	4	4	3	3	0	10
				F-T	P 10	0	2	2	2	2	0	4
I	M	P	11	2	17	21	16	19	0	62		
		NP	12	0	0	0	0	0	0	0		
TOTALE					100	100	100	100	100	100		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

La situazione delle tipologie aziendali si mostra differenziata anche per provincia. Massa, Lucca e Pistoia vedono la prevalenza della categoria di aziende non professionali, mentre le aziende della classe n.3 sono prevalenti nelle province di Grosseto e di Siena.

CARATTERISTICHE DELLE AZIENDE CON BOVINI NELLE CLASSI, 2000

			Griglia	% Az.bovini / tot. aziende	Capi x azienda	% RLS az. bovine /RLS tot. aziende	% RLS bovini / RLS totale		
F	M	A	1	-	-	-	-		
		D	NP	2	2,4	3,1	1,1	25,3	
			F-T	E 3	18,2	28,4	4,5	26,9	
				P 4	16,5	21,0	4,5	26,8	
			P-T	E 5	4,5	11,4	0,9	18,8	
				P 6	3,8	10,2	0,6	16,4	
			C	P-T	E 7	6,4	67,7	2,0	19,0
				F-T	E 8	10,8	103,0	2,4	27,1
				P 9	5,4	101,7	2,7	14,6	
		F-T	P 10	12,0	227,3	3,7	20,8		
		I	M	P	11	8,5	133,3	4,1	24,6
	NP			12	0,2	2,5	0,1	10,0	
TOTALE				3,5	20,8	3,1	25,2		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

AZIENDE CON BOVINI PER PROVINCIA E PER CLASSE TIPOLOGICA

Incidenza % sul totale provinciale

Griglia	MS	LU	PT	FI	LI	PI	AR	SI	GR	PO	TOTALE
1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2	72,1	62,8	50,0	21,3	20,5	25,4	26,6	15,2	5,2	53,0	34,9
3	13,8	18,1	26,4	39,6	49,7	42,2	37,6	50,2	57,2	19,7	36,0
4	7,9	11,8	14,2	25,8	18,7	16,8	19,5	20,6	20,8	13,6	16,8
5	3,1	2,7	1,4	2,6	3,5	5,9	5,5	2,0	5,3	3,0	3,8
6	2,5	3,1	4,1	2,8	1,2	5,3	6,9	3,0	6,1	7,6	4,3
7	0,2	0,3	0,0	1,2	1,2	0,5	0,5	0,5	0,9	0,0	0,6
8	0,0	0,3	0,7	0,8	0,6	0,0	0,6	1,0	0,6	1,5	0,5
9	0,1	0,0	0,0	1,6	0,0	0,3	0,6	0,7	0,8	1,5	0,5
10	0,0	0,0	0,0	0,2	0,6	1,0	0,2	0,5	0,2	0,0	0,2
11	0,2	0,9	3,4	3,8	3,5	2,5	2,0	6,2	2,9	0,0	2,4
12	0,0	0,0	0,0	0,2	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le aziende con bovini secondo la classificazione economica

• Una visione di insieme della zootecnia bovina

L'analisi della zootecnia bovina regionale può essere ulteriormente condotta in riferimento ai parametri di importanza economica relativa e assoluta dell'attività zootecnica delle singole aziende, ovvero attraverso sia il livello di specializzazione nell'attività zootecnica bovina di ciascuna azienda, misurata in base all'incidenza del reddito lordo standard (RLS) della zootecnia bovina sul RLS totale aziendale, che l'importanza economica della zootecnia bovina aziendale nell'ambito della filiera regionale che è stata calcolata ordinando in chiave crescente le aziende per RLS della zootecnia bovina, e raggruppandole per quartili.

La distribuzione delle aziende con capi bovini mostra come la maggior parte delle

aziende sia concentrata nella categoria delle “micro” (85,3% delle aziende totali), che tuttavia raggruppano solo il 38,1% del numero di capi bovini regionali. All'estremo opposto troviamo 46 aziende “grandi” con livello di specializzazione aziendale sull'attività di allevamento bovino intermedio e alto, che incidono per oltre il 15% sul totale dei capi bovini, e per il 23% sul RLS totale derivante dall'attività di allevamento bovino.

LE TIPOLOGIE DELLE AZIENDE CON BOVINI SECONDO LA CLASSIFICAZIONE “ECONOMICA”

Importanza aziende nella filiera zootecnica bovina regionale QUARTILI				
Importanza attività x l'azienda	1 MICRO	2 PICCOLE	3 MEDIE	4 GRANDI
M MARGINALE 0-10% RLS	scarsa zootecnia bovina, non importante per l'azienda	piccola attività zootecnica bovina, non influisce sul RLS aziendale	discreta attività zootecnica bovina, ma non importante per l'azienda	notevole attività zootecnica bovina, in assoluto ma poco per l'azienda
B BASSA 10-33% RLS	scarsa zootecnia bovina, abbastanza importante per l'azienda	piccola attività zootecnica bovina, ma abbastanza importante per l'azienda	discreta attività zootecnica bovina, e abbastanza importante per l'azienda	notevole attività zootecnica bovina in assoluto ma non molto per l'azienda
E INTERMEDIA 33-66% RLS	scarsa zootecnia bovina, molto importante per l'azienda	piccola attività zootecnica bovina, ma molto importante per l'azienda	discreta attività zootecnica bovina, e molto importante per l'azienda	notevole attività zootecnica bovina, e molto importante per l'azienda
A ALTA >66%	scarsa zootecnia bovina, ma determina quasi l'intero RLS	piccola attività zootecnica bovina, ma determina quasi l'intero RLS	discreta attività zootecnica bovina, che determina quasi l'intero RLS	notevole attività zootecnica bovina in azienda specializzata

NUMERO DI AZIENDE CON BOVINI IN TOSCANA PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA E RELATIVA INCIDENZA % SUL TOTALE COMPLESSIVO

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	“micro”	“piccole”	“medie”	“grandi”	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	1619	20	8	1	1648
Bassa (RLS bovini 10-33%)	1675	105	29	4	1813
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	743	225	60	23	1051
Alta (RLS bovini 66-100%)	197	137	95	23	452
TOTALE COMPLESSIVO	4234	487	192	51	4964

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	“micro”	“piccole”	“medie”	“grandi”	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	32,6	0,4	0,2	0,0	33,2
Bassa (RLS bovini 10-33%)	33,7	2,1	0,6	0,1	36,5
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	15,0	4,5	1,2	0,5	21,2
Alta (RLS bovini 66-100%)	4,0	2,8	1,9	0,5	9,1
TOTALE COMPLESSIVO	85,3	9,8	3,9	1,0	100,0

**DISTRIBUZIONE % DEL REDDITO LORDO STANDARD DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA IN TOSCANA
PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA
DELLE AZIENDE NELLA FILIERA**

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	4,5	0,9	0,9	0,3	6,5
Bassa (RLS bovini 10-33%)	11,2	5,0	3,9	1,6	21,7
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	7,2	11,3	8,0	11,8	38,3
Alta (RLS bovini 66-100%)	2,1	7,9	12,3	11,2	33,5
TOTALE COMPLESSIVO	25,0	25,1	25,1	24,9	100,0

**NUMERO DI CAPI BOVINI IN TOSCANA PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER
L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA E RELATIVA
INCIDENZA % SUL TOTALE COMPLESSIVO**

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	8420	1669	1635	167	11891
Bassa (RLS bovini 10-33%)	19277	7469	5359	905	33010
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	9816	12509	7169	9505	38999
Alta (RLS bovini 66-100%)	1783	4678	6200	6447	19108
TOTALE COMPLESSIVO	39296	26325	20363	17024	103008

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	8,2	1,6	1,6	0,2	11,5
Bassa (RLS bovini 10-33%)	18,7	7,3	5,2	0,9	32,0
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	9,5	12,1	7,0	9,2	37,9
Alta (RLS bovini 66-100%)	1,7	4,5	6,0	6,3	18,6
TOTALE COMPLESSIVO	38,1	25,6	19,8	16,5	100,0

**NUMERO DI CAPI BOVINI MEDI PER AZIENDA IN TOSCANA PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA
BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA E RELATIVA
INCIDENZA % SUL TOTALE COMPLESSIVO**

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	5,2	83,5	204,4	167,0	7,2
Bassa (RLS bovini 10-33%)	11,5	71,1	184,8	226,3	18,2
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	13,2	55,6	119,5	413,3	37,1
Alta (RLS bovini 66-100%)	9,1	34,1	65,3	280,3	42,3
TOTALE COMPLESSIVO	9,3	54,1	106,1	333,8	20,8

- **L'analisi di alcune tipologie di allevamento**

Per cercare di qualificare in maniera più dettagliata le caratteristiche strutturali, le modalità di commercializzazione dei prodotti e l'uso di metodi produttivi orientati alle produzioni di qualità si è provveduto ad effettuare l'analisi di alcuni sottoinsiemi delle aziende regionali con bovini identificati sulla base di alcuni semplici indicatori, pur consapevoli delle difficoltà di sezionare e isolare le diversificate tipologie di conduzione dell'attività di allevamento dei bovini sulla base dei dati del Censimento, e dei limiti interpretativi che la formulazione dei quesiti presenti nella scheda di rilevazione censuaria presenta.

ANALISI DELLA ZOOTECNIA BOVINA TOSCANA: PARAMETRI STRUTTURALI DELLE SOTTO-TIPOLOGIE

	Aziende	%	Capi	%	V.latte	%	Macello	%
TOTALE TOSCANA	4.964	100,0	103.008	100,0	15.348	100,0	34.315	100,0
- NO Latte+carne+ristallo	2.700	54,4	36.148	35,1	3.783	24,6	15.377	44,8
- Solo latte (a)	436	8,8	19.027	18,5	9.630	62,7	1.974	5,8
- Solo carne (b)	671	13,5	20.929	20,3	16	0,1	6.113	17,8
- Solo ristallo (c)	816	16,4	12.906	12,5	484	3,2	7.084	20,6
- Carne+ristallo (d)	211	4,3	8.788	8,5	5	0,0	2.668	7,8
- Latte+ristallo (e)	56	1,1	3.170	3,1	1.428	9,3	470	1,4
- Latte+carne (f)	59	1,2	1.543	1,5	2	0,0	498	1,5
- Latte+carne+ristallo (g)	15	0,3	497	0,5	-	0,0	131	0,4
CATEGORIE UTILIZZATE								
1) latte alimentare (a+e+f+g)	566	11,4	24.237	23,5	11.060	72,1	3.073	9,0
2) carne (b+d+f+g)	956	19,3	31.757	30,8	23	0,1	9.410	27,4
3) ristallo (c+d+e+g)	1.098	22,1	25.361	24,6	1.917	12,5	10.353	30,2

Tre sono le tipologie di allevamento bovino identificate, che complessivamente interessano il 45,6% delle aziende con bovini e il 65% dei capi presenti sul territorio regionale.

1. *Gli allevamenti bovini da latte.* Per disporre di informazioni riferite più specificamente agli allevamenti bovini da latte ci siamo riferiti a quel nucleo di aziende che hanno dichiarato di disporre di impianti per la refrigerazione del latte (domanda 30.1 del questionario di rilevazione censuaria). Secondo le istruzioni del Censimento, si tratta degli impianti per il raffreddamento e la conservazione del latte a freddo dopo la mungitura per impedire la moltiplicazione dei batteri. La presenza di vacche da latte in azienda infatti di per sé non sarebbe stata sufficiente a caratterizzare l'allevamento come "da latte", in quanto molte aziende zootecniche bovine orientate alla produzione di carne dispongono di vacche da latte utilizzate sia per la produzione di vitelli da carne tramite incroci, sia per fornire alimentazione ai vitelli in azienda.
2. *Gli allevamenti bovini orientati alla produzione di carne.* Le aziende zootecniche bovine maggiormente orientate e specializzate sulla produzione di carne sono state analizzate ricorrendo ad una suddivisione dell'universo aziende bovine ottenuta selezionando quelle aziende che hanno dichiarato di avere "altre vacche", e una percentuale di vacche da latte inferiore al 10% del totale delle vacche (da latte + altre vacche). In questo modo si è cercato di evitare il più possibile di ricomprendere in questa categoria le aziende con duplice orientamento produttivo (latte e carne), ma di lasciare quelle aziende che, pur orientate alla produzione di carne, mantengono in azienda alcune vacche da latte destinate all'alimentazione del giovane bestiame o alla produzione dei vitelli in incrocio con razze da carne. Si ricorda che ai fini della rilevazione censuaria le "altre vacche" (da carne e/o da lavoro) sono bovine che hanno già partorito almeno una volta, ma che sono allevate per la produzione di vitelli o vengono adibite per il lavoro o ad entrambe le funzioni economiche e il cui latte, di norma, non è destinato né al consumo umano diretto né alla trasformazione in prodotti lattiero-caseari. Sono comprese le altre vacche riformate o al termine della loro carriera economica.
3. *Gli allevamenti bovini che effettuano ristallo.* Un'ulteriore ripartizione possibile dell'universo aziende zootecniche bovine interessa le aziende che hanno dichiarato di allevare bovini da macello per ristallo (domanda 45.1 del questionario di rilevazione censuaria). Secondo le Istruzioni per la rilevazione (ISTAT, 2000) per ristallo si intende "un allevamento di bovini, generalmente vitelli, acquistati in Italia o all'estero e destinati al macello (sono pertanto esclusi gli acquisti di capi da riproduzione o da rimonta, come, ad esempio, le manze da allevamento)".

Gli allevamenti zootecnici bovini da latte

• Le caratteristiche strutturali

Gli allevamenti zootecnici bovini orientati alla produzione di latte per l'alimentazione umana sono complessivamente 566 aziende (11,4% sul totale delle aziende con bovini), che detengono quasi un quarto del numero dei capi in Toscana (24.237 unità), e che coprono la maggior parte delle aziende zootecniche bovine "medie" e "grandi" (72,5%), mentre incidono molto poco sulle categorie dimensionali minori, a segnalare la diversa scala minima necessaria per condurre un allevamento orientato alla produzione di latte alimentare.

NUMERO DI AZIENDE CON BOVINI E IMPIANTO DI REFRIGERAZIONE DEL LATTE IN TOSCANA PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA E RELATIVA INCIDENZA % SUL TOTALE DELLE AZIENDE CON BOVINI

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	121	4	2	1	128
Bassa (RLS bovini 10-33%)	53	17	5	3	78
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	42	78	25	16	161
Alta (RLS bovini 66-100%)	28	83	71	17	199
TOTALE COMPLESSIVO	244	182	103	37	566

% SU TOTALE AZ. CON BOVINI

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	7,5	20,0	25,0	100,0	7,8
Bassa (RLS bovini 10-33%)	3,2	16,2	17,2	75,0	4,3
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	5,7	34,7	41,7	69,6	15,3
Alta (RLS bovini 66-100%)	14,2	60,6	74,7	73,9	44,0
TOTALE COMPLESSIVO	5,8	37,4	53,6	72,5	11,4

DISTRIBUZIONE % DEL NUMERO DI CAPI BOVINI IN TOSCANA NELLE AZIENDE CON IMPIANTI DI REFRIGERAZIONE DEL LATTE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	4,2	1,1	1,6	0,7	7,5
Bassa (RLS bovini 10-33%)	4,6	2,8	1,8	2,5	11,8
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	2,0	8,6	6,7	18,1	35,4
Alta (RLS bovini 66-100%)	1,2	9,5	17,0	17,5	45,2
TOTALE COMPLESSIVO	12,1	22,0	27,1	38,8	100,0

Le aziende con impianto di refrigerazione del latte assommano 11.060 vacche da latte, che per il Censimento ISTAT 2000 sono definite come "vacche (bovine che hanno già partorito almeno una volta), che, per razza o attitudine, sono adibite esclusivamente o prevalentemente alla produzione di latte destinato al consumo umano o alla trasformazione in prodotti lattiero-caseari. Sono comprese le vacche da latte riformate o al termine della loro carriera economica e le vacche da latte e carne". Il 93,3% delle vacche da latte è ubicato in aziende ad intermedia (39,7%) ed alta (53,6%) specializzazione aziendale sull'attività di allevamento bovino.

NUMERO DI CAPI BOVINI MEDI PER AZIENDA IN TOSCANA NELLE AZIENDE CON IMPIANTI DI REFRIGERAZIONE DEL LATTE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	8,4	65,3	192,5	167,0	14,3
Bassa (RLS bovini 10-33%)	21,3	40,2	88,2	204,7	36,7
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	11,5	26,6	65,1	274,8	53,3
Alta (RLS bovini 66-100%)	10,6	27,8	57,9	249,2	55,1
TOTALE COMPLESSIVO	12,0	29,3	63,7	254,4	42,8

NUMERO DI VACCHE DA LATTE IN TOSCANA NELLE AZIENDE CON IMPIANTI DI REFRIGERAZIONE DEL LATTE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	18	13	0	60	91
Bassa (RLS bovini 10-33%)	63	148	141	297	649
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	184	1071	891	2243	4389
Alta (RLS bovini 66-100%)	134	1309	2434	2054	5931
TOTALE COMPLESSIVO	399	2541	3466	4654	11060

INCIDENZA DEL NUMERO MEDIO DI VACCHE DA LATTE SUL TOTALE BOVINI PER AZIENDA IN TOSCANA NELLE AZIENDE CON IMPIANTI DI REFRIGERAZIONE DEL LATTE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	1,8	5,0	0,0	35,9	5,0
Bassa (RLS bovini 10-33%)	5,6	21,6	32,0	48,4	22,6
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	37,9	51,6	54,7	51,0	51,1
Alta (RLS bovini 66-100%)	45,0	56,6	59,2	48,5	54,1
TOTALE COMPLESSIVO	13,6	47,7	52,8	49,4	45,6

Il numero delle vacche da latte presente in queste strutture aziendali incide per il 72,1% sul totale delle vacche da latte presenti sul territorio regionale alla data del Censimento.

INCIDENZA DEL NUMERO MEDIO DI VACCHE DA LATTE SUL TOTALE VACCHE DA LATTE IN TOSCANA NELLE AZIENDE CON IMPIANTI DI REFRIGERAZIONE DEL LATTE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	24,0	100,0	-	100,0	61,5
Bassa (RLS bovini 10-33%)	20,3	50,0	43,0	80,9	49,8
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	29,2	70,9	66,1	94,0	74,7
Alta (RLS bovini 66-100%)	33,7	72,6	78,9	75,0	73,9
TOTALE COMPLESSIVO	28,2	70,1	72,8	83,8	72,1

Nessuna azienda con impianti di refrigerazione ha dichiarato di avere impianti per il trattamento del latte in azienda o impianti per la trasformazione.

AZIENDE CON IMPIANTI DI TRASFORMAZIONE DEL LATTE - PARAMETRI STRUTTURALI

Numero di aziende	566
- con impianti per il trattamento del latte	0
- con impianti per il trattamento del latte	0
- con sale di mungitura completamente automatizzata	175
- con sale di mungitura non completamente automatizzata	45
- con impianti per il confezionamento del latte	7
Numero di capi bovini	24.237
Numero di vacche da latte	11.060
RLS da attività zootecnica	17.852.748
RLS totale	44.864.358

• La commercializzazione del latte

Quasi il 94% delle aziende con impianto di refrigerazione ha dichiarato di consegnare latte intero ai caseifici.

Per quanto riguarda le modalità di commercializzazione del latte prodotto in azienda, l'81,6% delle aziende dichiara di vendere con vincoli contrattuali ad imprese industriali, un quarto circa vende (conferisce) ad organismi associativi, e solo il 15,9% dichiara di vendere senza vincoli contrattuali.

AZIENDE CON IMPIANTI DI TRASFORMAZIONE DEL LATTE - IMPIEGO DEL LATTE MUNTO

Numero di aziende	566
- Consegne ai caseifici	
a. latte intero	531
b. latte scremato	3
c. crema	1
- Vendita diretta al consumatore	37
- Alimentazione umana in azienda	115
- Alimentazione del bestiame in azienda	48
- Trasformazione in azienda	31

AZIENDE CON IMPIANTI DI TRASFORMAZIONE DEL LATTE - COMMERCIALIZZAZIONE DEL LATTE DI VACCA

	N. aziende	% su totale
Numero di aziende con impianto di trasformazione del latte	566	100,0
- Vendita diretta al consumatore	35	6,2
- Vendita con vincoli contrattuali ad imprese industriali	462	81,6
- Vendita con vincoli contrattuali ad imprese commerciali	44	7,8
- Vendita senza vincoli contrattuali	90	15,9
- Vendita ad organismi associativi	140	24,7

Ad eccezione delle micro aziende con bassa specializzazione sull'attività zootecnica bovina, quasi tutte le aziende con impianti di refrigerazione del latte dichiarano di vendere con vincoli contrattuali ad imprese industriali.

Soltanto un quarto delle aziende in oggetto invece dichiara di vendere ad organismi

associativi: l'incidenza sul totale di classe sale tuttavia al crescere della importanza dell'azienda nella filiera, mentre il fenomeno non interessa se non in modo assolutamente marginale le "micro" aziende non specializzate (2,5% sul totale di classe).

INCIDENZA % DELLE AZIENDE CON IMPIANTI DI REFRIGERAZIONE DEL LATTE CHE DICHIARANO DI VENDERE CON VINCOLI CONTRATTUALI AD IMPRESE INDUSTRIALI SUL TOTALE DELLA RELATIVA CLASSE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	45,5	100,0	100,0	100,0	48,4
Bassa (RLS bovini 10-33%)	84,9	94,1	100,0	100,0	88,5
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	81,0	93,6	92,0	100,0	90,7
Alta (RLS bovini 66-100%)	89,3	89,2	98,6	94,1	93,0
TOTALE COMPLESSIVO	65,2	91,8	97,1	97,3	81,6

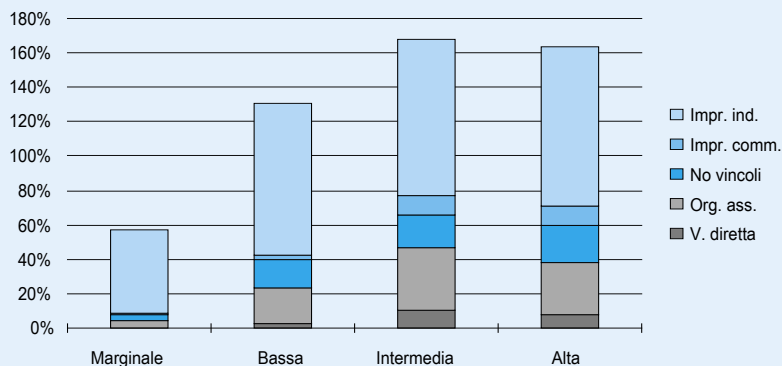
INCIDENZA % DELLE AZIENDE CON IMPIANTI DI REFRIGERAZIONE DEL LATTE CHE DICHIARANO DI VENDERE AD ORGANISMI ASSOCIATIVI SUL TOTALE DELLA RELATIVA CLASSE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	2,5	50,0	0,0	100,0	4,7
Bassa (RLS bovini 10-33%)	15,1	17,6	60,0	66,7	20,5
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	23,8	35,9	44,0	56,3	36,0
Alta (RLS bovini 66-100%)	28,6	27,7	32,4	35,3	30,2
TOTALE COMPLESSIVO	11,9	30,8	35,9	48,6	24,7

AZIENDE CON IMPIANTO DI REFRIGERAZIONE DEL LATTE CHE PRATICANO LE DIVERSE FORME DI VENDITA DISTINTE PER IMPORTANZA DELLA ZOOTECNIA BOVINA PER L'AZIENDA E PER IMPORTANZA DELL'AZIENDA NELLA FILIERA: INCIDENZA % SUL TOTALE DELLE AZIENDE CHE DICHIARANO LA MODALITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE (DOMANDA 65)

Importanza dei bovini per l'azienda	Vendita diretta	Organismi associativi	Senza vincoli	Imprese comm.li	Imprese ind.li
Marginale (RLS bovini <10% tot)	0,0	4,7	3,1	0,8	48,4
Bassa (RLS bovini 10-33%)	2,6	20,5	16,7	2,6	88,5
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	10,6	36,0	19,3	11,2	90,7
Alta (RLS bovini 66-100%)	8,0	30,2	21,1	11,6	93,0
TOTALE COMPLESSIVO	6,2	24,7	15,9	7,8	81,6
Importanza nella filiera	Vendita diretta	Organismi associativi	Senza vincoli	Imprese comm.li	Imprese ind.li
Micro	3,7	11,9	10,2	3,7	65,2
Piccole	8,8	30,8	20,9	10,4	91,8
Medie	7,8	35,9	19,4	10,7	97,1
Grandi	5,4	48,6	18,9	13,5	97,3
TOTALE COMPLESSIVO	6,2	24,7	15,9	7,8	81,6

AZIENDE CON IMPIANTO DI REFRIGERAZIONE DEL LATTE CHE PRATICANO LE DIVERSE FORME DI VENDITA DISTINTE PER IMPORTANZA DELLA ZOOTECCNIA BOVINA PER L'AZIENDA
Incidenza % sul totale delle aziende che dichiarano la modalità di commercializzazione (domanda 65)



• La qualità

Non sono molte le aziende zootecniche con impianti di refrigerazione del latte che hanno dichiarato di praticare la zootecnica biologica (16 aziende), e ciò può essere spiegato anche alla luce della solo recentemente introdotta normativa comunitaria relativa alla zootecnica biologica (anno 1999). La dimensione media di questo tipo di allevamento è di circa 62 capi.

Poco più diffuso è l'utilizzo di disciplinari di produzione che, per il questionario di rilevazione censuaria, comprende "un tipo di produzione basata sull'adesione (volontaria) di un imprenditore ad un'associazione di produttori (...), che gestisce un marchio e un insieme di standard minimi di qualità (il disciplinare) al fine di valorizzare la propria produzione".

AZIENDE CON IMPIANTI DI REFRIGERAZIONE DEL LATTE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECCNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

NUMERO DI AZIENDE CHE UTILIZZANO DISCIPLINARI DI PRODUZIONE

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	3	1	-	-	4
Bassa (RLS bovini 10-33%)	4	1	-	1	6
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	2	4	5	-	11
Alta (RLS bovini 66-100%)	-	7	4	3	14
TOTALE COMPLESSIVO	9	13	9	4	35

NUMERO DI CAPI DELLE AZIENDE CHE UTILIZZANO DISCIPLINARI DI PRODUZIONE

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	53	89	-	-	142
Bassa (RLS bovini 10-33%)	85	58	-	70	213
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	19	81	266	-	366
Alta (RLS bovini 66-100%)	-	198	160	594	952
TOTALE COMPLESSIVO	157	426	426	664	1673

AZIENDE CON IMPIANTI DI REFRIGERAZIONE DEL LATTE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

NUMERO DI AZIENDE BIOLOGICHE

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	3	-	-	-	3
Bassa (RLS bovini 10-33%)	2	-	-	-	2
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	-	2	3	3	8
Alta (RLS bovini 66-100%)	-	2	1	-	3
TOTALE COMPLESSIVO	5	4	4	3	16

NUMERO DI CAPI DELLE AZIENDE BIOLOGICHE

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	25	-	-	-	25
Bassa (RLS bovini 10-33%)	23	-	-	-	23
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	-	27	203	625	855
Alta (RLS bovini 66-100%)	-	38	44	-	82
TOTALE COMPLESSIVO	48	65	247	625	985

Gli allevamenti orientati alla produzione di carne

- Le caratteristiche strutturali

NUMERO DI AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE DA CARNE IN TOSCANA PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA E RELATIVA INCIDENZA % SUL TOTALE COMPLESSIVO

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	227	11	6	-	244
Bassa (RLS bovini 10-33%)	373	40	13	-	426
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	178	65	15	2	260
Alta (RLS bovini 66-100%)	12	13	1	-	26
TOTALE COMPLESSIVO	790	129	35	2	956

% SU TOTALE AZ. CARNE

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	23,7	1,2	0,6	-	25,5
Bassa (RLS bovini 10-33%)	39,0	4,2	1,4	-	44,6
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	18,6	6,8	1,6	0,2	27,2
Alta (RLS bovini 66-100%)	1,3	1,4	0,1	-	2,7
TOTALE COMPLESSIVO	82,6	13,5	3,7	0,2	100,0

% SU TOTALI DI CLASSE

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	14,0	55,0	75,0	-	14,8
Bassa (RLS bovini 10-33%)	22,3	38,1	44,8	-	23,5
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	24,0	28,9	25,0	8,7	24,7
Alta (RLS bovini 66-100%)	6,1	9,5	1,1	-	5,8
TOTALE COMPLESSIVO	18,7	26,5	18,2	3,9	19,3

Le aziende zootecniche orientate alla produzione di carne sono 956 (il 19,3% del totale delle aziende con bovini), e sono concentrate nella fascia delle “micro” aziende dal punto di vista del loro peso nella filiera zootecnica bovina regionale, pur presentando livelli abbastanza vari di specializzazione sulla zootecnia.

Il numero dei capi bovini presenti in queste aziende (31.757) incide per il 30,8% sul totale regionale, ed è concentrato nelle classi di specializzazione bassa e intermedia.

Il numero di capi medio per azienda orientata alla produzione di carne, pari a 33,2 capi, è superiore rispetto al numero medio delle aziende zootecniche regionali in tutte le classi di dimensione economica, in particolare nelle classi di alta specializzazione aziendale.

L'entità del bestiame da macello è stata stimata approssimativamente come l'insieme dei giovani bovini “da macello” maschi e femmina inferiori ai due anni di età, escludendo i bovini destinati ad essere macellati come vitelli (domanda 34.1 e 34.2 del questionario di rilevazione censuaria). Questo aggregato incide per il 9,1% sul totale dei capi bovini in Toscana.

DISTRIBUZIONE % DEL NUMERO DI CAPI BOVINI IN TOSCANA NELLE AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE DA CARNE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	“micro”	“piccole”	“medie”	“grandi”	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	6,7	2,7	3,5	-	13,0
Bassa (RLS bovini 10-33%)	19,4	9,7	10,6	-	39,7
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	10,6	16,8	10,9	4,1	42,4
Alta (RLS bovini 66-100%)	0,9	3,5	0,5	-	4,9
TOTALE COMPLESSIVO	37,6	32,7	25,5	4,1	100,0

NUMERO DI CAPI BOVINI MEDI PER AZIENDA IN TOSCANA NELLE AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE DA CARNE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	“micro”	“piccole”	“medie”	“grandi”	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	9,4	79,4	186,3	-	16,9
Bassa (RLS bovini 10-33%)	16,5	77,0	259,5	-	29,6
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	18,9	81,9	231,4	654,0	51,8
Alta (RLS bovini 66-100%)	24,3	86,1	144,0	-	59,8
TOTALE COMPLESSIVO	15,1	80,6	231,6	654,0	33,2

NUMERO DI CAPI BOVINI DA MACELLO MEDI PER AZIENDA IN TOSCANA NELLE AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE DA CARNE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	“micro”	“piccole”	“medie”	“grandi”	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	2,4	16,3	45,2	-	4,1
Bassa (RLS bovini 10-33%)	5,1	20,1	48,2	-	7,9
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	5,8	29,1	76,4	187,0	17,1
Alta (RLS bovini 66-100%)	6,9	36,7	70,0	-	24,2
TOTALE COMPLESSIVO	4,5	26,0	60,4	187,0	9,8

NUMERO DI CAPI BOVINI DA MACELLO IN TOSCANA NELLE AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE DA CARNE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA E RELATIVA INCIDENZA % SUL TOTALE COMPLESSIVO

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	539	179	271	-	989
Bassa (RLS bovini 10-33%)	1919	805	627	-	3351
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	1028	1892	1146	374	4440
Alta (RLS bovini 66-100%)	83	477	70	-	630
TOTALE COMPLESSIVO	3569	3353	2114	374	9410

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	5,7	1,9	2,9	-	10,5
Bassa (RLS bovini 10-33%)	20,4	8,6	6,7	-	35,6
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	10,9	20,1	12,2	4,0	47,2
Alta (RLS bovini 66-100%)	0,9	5,1	0,7	-	6,7
TOTALE COMPLESSIVO	37,9	35,6	22,5	4,0	100,0

• **La commercializzazione dei bovini**

Per quanto riguarda le modalità di commercializzazione dei bovini, le aziende orientate alla produzione di carne utilizzano soprattutto la vendita senza vincoli contrattuali (54% delle aziende) e, in misura minore, la vendita diretta al consumatore (14%). Praticamente assente è invece la vendita con vincoli ad imprese industriali, mentre poco diffuse sono anche le vendite ad organismi associativi e quelle con vincoli ad imprese commerciali.

Nel complesso, le forme di commercializzazione utilizzate da questa tipologia di aziende sono coerenti con le caratteristiche non solo del settore dell'allevamento bovino da carne della Toscana, ma anche della filiera zootecnica bovina regionale, all'interno della quale non sono ancora sviluppate sufficientemente forme di organizzazione dei produttori agricoli né sono presenti impianti di macellazione industriale tali da garantire uno sbocco quantitativamente importante. I rapporti degli allevatori di bovini da carne con il mercato sono quindi improntati ai contatti diretti con i compratori sulla base di legami consolidati nel tempo, e che avvengono al di fuori di qualsiasi formalizzazione.

Il numero delle forme di commercializzazione utilizzate dalle aziende aumenta al crescere sia del livello di specializzazione dell'azienda nell'allevamento bovino, sia della dimensione dell'azienda nella filiera. Da notare inoltre come all'interno di alcune categorie, in particolare delle aziende a specializzazione marginale (RLS bovini <10% RLS totale) e delle aziende "micro" a livello di importanza nella filiera, vi siano molte aziende che non utilizzano (o non dichiarano di utilizzare) alcuna forma di commercializzazione.

NUMERO MEDIO DI FORME DI COMMERCIALIZZAZIONE DEI BOVINI IN TOSCANA NELLE AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE DA CARNE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	0,55	0,73	1,17	-	0,57
Bassa (RLS bovini 10-33%)	0,79	1,10	1,15	-	0,83
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	0,85	1,22	1,27	1,00	0,97
Alta (RLS bovini 66-100%)	1,17	1,38	1,00	-	1,27
TOTALE COMPLESSIVO	0,74	1,16	1,20	1,00	0,81

Le imprese ad alta specializzazione fanno maggiore ricorso delle altre alla vendita diretta e alla vendita/conferimento ad organismi associativi.

COMMERCIALIZZAZIONE DEI BOVINI IN TOSCANA NELLE AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE DA CARNE
PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA
DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

VENDITA DIRETTA AL CONSUMATORE

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	25	-	-	-	25
Bassa (RLS bovini 10-33%)	42	11	4	-	57
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	26	11	5	-	42
Alta (RLS bovini 66-100%)	6	4	-	-	10
TOTALE COMPLESSIVO	99	26	9	-	134

IMPRESE INDUSTRIALI

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	-	-	-	-	-
Bassa (RLS bovini 10-33%)	1	-	-	-	1
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	2	2	-	-	4
Alta (RLS bovini 66-100%)	-	-	-	-	-
TOTALE COMPLESSIVO	3	2	-	-	5

IMPRESE COMMERCIALI

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	11	1	2	-	14
Bassa (RLS bovini 10-33%)	28	6	4	-	38
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	14	5	2	-	21
Alta (RLS bovini 66-100%)	1	1	-	-	2
TOTALE COMPLESSIVO	54	13	8	-	75

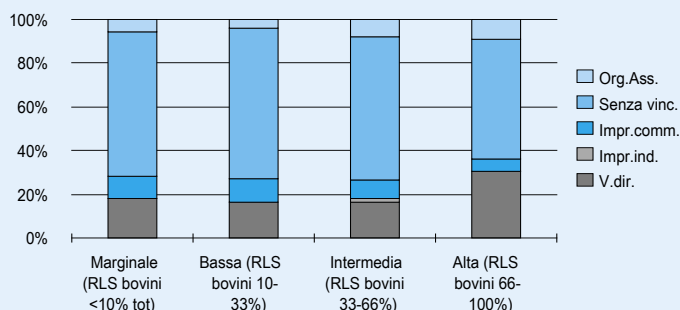
IMPRESE SENZA VINCOLI

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	82	7	3	-	92
Bassa (RLS bovini 10-33%)	210	25	7	-	242
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	101	52	10	2	165
Alta (RLS bovini 66-100%)	5	12	1	-	18
TOTALE COMPLESSIVO	398	96	21	2	517

IMPRESE ORGANISMI ASSOCIATIVI

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	6	-	2	-	8
Bassa (RLS bovini 10-33%)	12	2	-	-	14
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	9	9	2	-	20
Alta (RLS bovini 66-100%)	2	1	-	-	3
TOTALE COMPLESSIVO	29	12	4	-	45

FORME DI COMMERCIALIZZAZIONE DEI BOVINI IN TOSCANA NELLE AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE DA CARNE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA
Incidenze % su totale di tipologia



- La qualità

Come per le aziende con impianto di refrigerazione del latte, anche le aziende “da carne” che hanno dichiarato di praticare la zootecnia biologica sono in numero molto contenuto (43 aziende). La dimensione media di questo tipo di allevamento è di circa 50 capi, inferiore rispetto alle aziende da latte ma superiore rispetto alla media regionale, e anche rispetto alle restanti aziende con orientamento da carne.

Non molto più importante è il numero delle aziende bovine da carne che aderiscono a disciplinari volontari di produzione.

AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE DA CARNE BIOLOGICHE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA E RELATIVA INCIDENZA % SUL TOTALE DELLA RELATIVA CLASSE

NUMERO DI AZIENDE

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	13	2	-	-	15
Basso (RLS bovini 10-33%)	9	4	3	-	16
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	5	5	1	-	11
Alta (RLS bovini 66-100%)	-	1	-	-	1
TOTALE COMPLESSIVO	27	12	4	-	43

NUMERO DI CAPI

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	147	207	-	-	354
Basso (RLS bovini 10-33%)	147	319	487	-	953
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	152	333	339	-	824
Alta (RLS bovini 66-100%)	-	30	-	-	30
TOTALE COMPLESSIVO	446	889	826	-	2.161

AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE DA CARNE CHE UTILIZZANO DISCIPLINARI DI PRODUZIONE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA E RELATIVA INCIDENZA % SUL TOTALE DELLA RELATIVA CLASSE

NUMERO DI AZIENDE

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	8	1	1	-	10
Bassa (RLS bovini 10-33%)	22	7	1	-	30
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	4	4	2	-	10
Alta (RLS bovini 66-100%)	1	1	-	-	2
TOTALE COMPLESSIVO	35	13	4	-	52

NUMERO DI CAPI

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	112	59	173	-	344
Bassa (RLS bovini 10-33%)	449	566	399	-	1.414
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	102	319	457	-	878
Alta (RLS bovini 66-100%)	30	103	-	-	133
TOTALE COMPLESSIVO	693	1047	1029	-	2.769

Gli allevamenti che effettuano ristallo

• *Le caratteristiche strutturali*

Le aziende che hanno dichiarato di effettuare ristallo sono complessivamente 1098, la maggior parte piccolissime aziende, ma la cui attività di allevamento presenta importanze differenziate tra le aziende.

NUMERO DI AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE DA CARNE CHE EFFETTUANO RISTALLO PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA E RELATIVA INCIDENZA % SUL TOTALE DELLA RELATIVA CLASSE

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	361	7	3	-	371
Bassa (RLS bovini 10-33%)	408	29	7	2	446
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	151	60	10	2	223
Alta (RLS bovini 66-100%)	21	26	9	2	58
TOTALE COMPLESSIVO	941	122	29	6	1.098

% SU TOTALI DI CLASSE

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	22,3	35,0	37,5	-	22,5
Bassa (RLS bovini 10-33%)	24,4	27,6	24,1	50,0	24,6
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	20,3	26,7	16,7	8,7	21,2
Alta (RLS bovini 66-100%)	10,7	19,0	9,5	8,7	12,8
TOTALE COMPLESSIVO	22,2	25,1	15,1	11,8	22,1

Il numero dei capi bovini presenti in queste aziende (25.361) incide per il 24,6% sul totale regionale, ed è concentrato nelle classi di specializzazione bassa e intermedia. Il

numero di capi medio per azienda (23,1) è inferiore sia rispetto alle aziende orientate alla produzione di latte che a quelle più orientate alla carne.

L'entità del bestiame da macello incide per il 30,2% sul totale dei capi bovini da macello in Toscana. Il numero medio di capi da macello per azienda è simile a quello delle aziende orientate alla produzione di carne.

DISTRIBUZIONE % DEL NUMERO DI CAPI BOVINI IN TOSCANA NELLE AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE CHE EFFETTUANO RISTALLO PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	8,6	2,2	2,2	-	13,0
Bassa (RLS bovini 10-33%)	20,9	8,9	5,5	2,0	37,5
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	11,8	16,0	6,5	4,2	38,5
Alta (RLS bovini 66-100%)	1,2	4,9	3,8	1,2	11,0
TOTALE COMPLESSIVO	42,5	32,0	18,0	7,5	100,0

NUMERO DI CAPI BOVINI MEDI PER AZIENDA IN TOSCANA NELLE AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE CHE EFFETTUANO RISTALLO PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	6,0	79,6	186,0	-	8,9
Bassa (RLS bovini 10-33%)	13,0	78,2	200,6	259,0	21,3
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	19,8	67,8	163,6	536,5	43,8
Alta (RLS bovini 66-100%)	14,3	47,3	106,1	155,5	48,2
TOTALE COMPLESSIVO	11,5	66,6	157,0	317,0	23,1

NUMERO DI CAPI BOVINI DA MACELLO IN TOSCANA NELLE AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE CHE EFFETTUANO RISTALLO PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA E RELATIVA INCIDENZA % SUL TOTALE COMPLESSIVO

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	1.014	174	159		1.347
Bassa (RLS bovini 10-33%)	2.530	917	345	239	4.031
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	1.275	1881	734	0	3.890
Alta (RLS bovini 66-100%)	161	455	397	72	1.085
TOTALE COMPLESSIVO	4.980	3427	1635	311	10.353

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	9,8	1,7	1,5	0,0	13,0
Bassa (RLS bovini 10-33%)	24,4	8,9	3,3	2,3	38,9
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	12,3	18,2	7,1	0,0	37,6
Alta (RLS bovini 66-100%)	1,6	4,4	3,8	0,7	10,5
TOTALE COMPLESSIVO	48,1	33,1	15,8	3,0	100,0

NUMERO DI CAPI BOVINI DA MACELLO MEDI PER AZIENDA IN TOSCANA NELLE AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE CHE EFFETTUANO RISTALLO PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	2,8	24,9	53,0	-	3,6
Bassa (RLS bovini 10-33%)	6,2	31,6	49,3	119,5	9,0
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	8,4	31,4	73,4	-	17,4
Alta (RLS bovini 66-100%)	7,7	17,5	44,1	36,0	18,7
TOTALE COMPLESSIVO	5,3	28,1	56,4	51,8	9,4

- **La commercializzazione dei bovini**

Le aziende che effettuano ingrasso non presentano modalità di commercializzazione dei bovini dissimili dalle aziende orientate alla produzione di carne. La forma più utilizzata continua ad essere rappresentata dalla vendita senza vincoli contrattuali (41% delle aziende) e, in misura minore, la vendita diretta al consumatore (14%). Anche in questo caso le altre forme di vendita presentano un utilizzo poco diffuso.

COMMERCIALIZZAZIONE DEI BOVINI IN TOSCANA NELLE AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE CHE EFFETTUANO RISTALLO PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA

VENDITA DIRETTA AL CONSUMATORE

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	34	2	-	-	36
Bassa (RLS bovini 10-33%)	57	7	2	-	66
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	23	11	4	-	38
Alta (RLS bovini 66-100%)	5	4	2	-	11
TOTALE COMPLESSIVO	119	24	8	-	151

IMPRESE INDUSTRIALI

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	1	-	-	-	1
Bassa (RLS bovini 10-33%)	1	-	-	-	1
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	3	2	-	-	5
Alta (RLS bovini 66-100%)	-	3	1	1	5
TOTALE COMPLESSIVO	5	5	1	1	12

IMPRESE COMMERCIALI

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	14	-	2	-	16
Bassa (RLS bovini 10-33%)	32	1	2	-	35
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	15	7	1	-	23
Alta (RLS bovini 66-100%)	2	2	-	-	4
TOTALE COMPLESSIVO	63	10	5	-	78

IMPRESE SENZA VINCOLI

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	86	3	1	-	90
Bassa (RLS bovini 10-33%)	178	22	5	1	206
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	78	35	5	2	120
Alta (RLS bovini 66-100%)	8	17	8	-	33
TOTALE COMPLESSIVO	350	77	19	3	449

IMPRESE ORGANISMI ASSOCIATIVI

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	7	-	-	-	7
Bassa (RLS bovini 10-33%)	18	2	-	-	20
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	4	4	2	-	10
Alta (RLS bovini 66-100%)	-	1	-	-	1
TOTALE COMPLESSIVO	29	7	2	-	38

- **La qualità**

L'utilizzo del metodo di produzione biologico e di disciplinari è ancora poco diffuso (alla data del Censimento).

AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE BIOLOGICHE CHE EFFETTUANO RISTALLO PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA E RELATIVA INCIDENZA % SUL TOTALE DELLA RELATIVA CLASSE

NUMERO DI AZIENDE

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	19	-	-	-	19
Bassa (RLS bovini 10-33%)	14	-	1	-	15
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	5	6	1	-	12
Alta (RLS bovini 66-100%)	1	-	-	-	1
TOTALE COMPLESSIVO	39	6	2	-	47

NUMERO DI CAPI

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	159	-	-	-	159
Bassa (RLS bovini 10-33%)	193	-	53	-	246
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	89	392	70	-	551
Alta (RLS bovini 66-100%)	12	-	-	-	12
TOTALE COMPLESSIVO	453	392	123	-	968

AZIENDE ZOOTECNICHE BOVINE CHE EFFETTUANO RISTALLO E CHE UTILIZZANO DISCIPLINARI DI PRODUZIONE PER IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ZOOTECNICA BOVINA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA E RELATIVA INCIDENZA % SUL TOTALE DELLA RELATIVA CLASSE

NUMERO DI AZIENDE

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	8	1	-	-	9
Bassa (RLS bovini 10-33%)	16	4	1	-	21
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	3	4	3	-	10
Alta (RLS bovini 66-100%)	-	2	-	-	2
TOTALE COMPLESSIVO	27	11	4	-	42

NUMERO DI CAPI

Importanza dei bovini per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera zootecnica bovina				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS bovini <10% tot)	157	180	-	-	337
Bassa (RLS bovini 10-33%)	311	326	399	-	1.036
Intermedia (RLS bovini 33-66%)	59	421	527	-	1.007
Alta (RLS bovini 66-100%)	-	87	-	-	87
TOTALE COMPLESSIVO	527	1014	926	-	2.467

4.6

La filiera fiori

Il contesto di riferimento

La floricoltura rappresenta in Toscana una coltivazione tradizionale che a più riprese ha subito la concorrenza esercitata da aree maggiormente vocate soprattutto sotto il profilo pedoclimatico e dei costi di manodopera.

Tale concorrenza è provenuta sia da altre aree italiane, in particolare del sud, dando luogo a quel fenomeno che ha preso il nome di meridionalizzazione della floricoltura italiana, sia da aree del sud America e dell'Africa, i cui costi di produzione sono considerevolmente più contenuti.

Tali pressioni hanno determinato importanti cambiamenti sotto il profilo strutturale con una diminuzione del numero delle aziende e un aumento delle superfici e conseguentemente un incremento della dimensione media aziendale. Sono aumentate soprattutto le superfici in piena aria evidenziando la difficoltà di una competitività sulle produzioni in serra, i cui costi di riscaldamento non sono spesso economicamente sostenibili.

In modo sempre più evidente si palesa la polarizzazione tra le numerose piccole aziende spesso caratterizzate da un'obsolescenza strutturale e da una senilizzazione degli imprenditori, e le poche grandi aziende frutto del processo di concentrazione e di aumento dimensionale che realizzano da sole una quota molto elevata dei redditi della filiera.

Prima di avviare il commento ai dati è utile una breve nota metodologica sull'accezione attribuita dall'ISTAT ai diversi aggregati analizzati. In questo capitolo analizzeremo i dati relativi ai "*Fiori e piante ornamentali*", rappresentati da tutte le coltivazioni sia in piena aria che protette, di piante da fiore, da foglia e da fronda da recidere, di bulbi e tuberi da fiori, nonché di piante ornamentali non legnose da interni o destinate alla formazione di aiuole, bordure, tappeti erbosi⁴⁸.

Le caratteristiche strutturali e territoriali della coltivazione di fiori e piante ornamentali

• Una visione di insieme della floricoltura regionale

La floricoltura rappresenta ancora una coltura di rilievo a livello regionale, con 1993 aziende (-7,3% rispetto al '90) e 1808 ettari di superficie investita (+21,4% rispetto al '90) che mostra dal 1982 un trend crescente, dopo il crollo degli anni '70. Aumenta conseguentemente la superficie media aziendale che passa da 0,7 a 0,9 ettari (+31,2%).

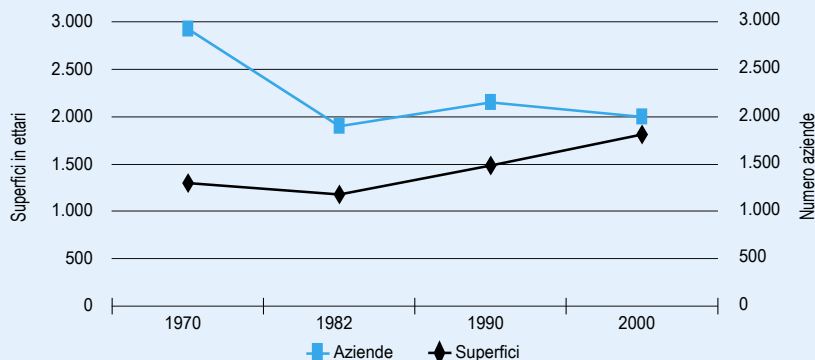
L'incremento delle superfici ha interessato in Toscana maggiormente le superfici in piena aria pari a 1.187 ettari (+24,1%), rispetto a quelle protette, 621 ettari (+16,8%), cosicché diminuisce la percentuale di protezione passata dal 35,7% al 34,3%.

Tale dato, considerato sino a tempi recenti negativo, quale indice di carenza strutturale, in realtà deve essere reinterpretato alla luce delle nuove scelte produttive effettuate in Toscana. Tali scelte tengono conto dell'elevata incidenza dei costi di manodopera e di energia sui costi totali e della concorrenza esercitata dalle regioni italiane meridionali e dai paesi del Sudamerica e dell'Africa meridionale, più competitive sotto questo profilo. Molte aziende toscane hanno pressoché abbandonato le produzioni invernali effettuate in serra e si sono riconvertite sia verso la produzione di fronde ornamentali, principalmente in piena aria, sia verso la produzione di piante da vaso, che sebbene effettuata prevalentemente in serra offre margini più elevati e non subisce la competizione dei Paesi in via di sviluppo. Molto recentemente tale riconversione si sta dirigendo verso le piante ornamentali da esterno,

⁴⁸ Esiste anche un altro aggregato, rappresentato, invece, dalle superfici investite a piantine legnose agrarie e forestali, destinate ad essere trapiantate, i cui valori non sono oggetto di questa trattazione.

coltura che ha una redditività molto più elevata grazie anche al positivo effetto sui prezzi e sulle quantità esercitato da una domanda sempre trainante.

EVOLUZIONE DELLE SUPERFICI E DELLE AZIENDE A FIORI E PIANTE ORNAMENTALI IN TOSCANA NEL PERIODO 1970-2000



FIORI E PIANTE ORNAMENTALI: CONFRONTO TRA I PRINCIPALI PARAMETRI AGGREGATI, 1990-2000

	1990	2000	Variazione
Aziende	2.150	1.993	-7,30
Superficie investita a fiori e p.te ornam.	1.488	1.808	21,50
Sup media a fiori	0,69	0,91	31,07
SAU	6.777	6.381	-5,84
% Superficie a fiori / SAU	21,96	28,33	29,03
Superf. Totale	12.888	11.581	-10,14
rls fiori (.000)	93.351	111.224	19,15
rls totale aziende con fiori (.000)	108.076	130.694	20,93
% rls fiori / rls totale aziende con fiori	86,38	85,10	-1,47
Giornate familiari (.000)	1.043	809	-22,42
Giornate altra manodopera (.000)	237	187	-21,10
Giornate totali (.000)	1.280	996	-22,17

- Le aziende con fiori e piante ornamentali per classe di SAU

La floricoltura regionale è ancora oggi formata in gran parte da piccolissime aziende. La ripartizione delle aziende con fiori e piante ornamentali per classi di SAU evidenzia come il 43% delle aziende abbia superficie inferiore a un ettaro e il 72% inferiore a 2 ettari. Contrariamente a quanto accade in altre produzioni, tali aziende detengono una quota abbastanza considerevole delle superfici (37,8%).

Aumentano in termini di incidenza le aziende di grandi dimensioni (oltre 50 ha di SAU), che con solo lo 0,8% di numerosità assommano ben il 15% delle superfici.

È interessante notare come guardando alla dimensione del Reddito Lordo Standard realizzato, le piccole aziende realizzino una percentuale del totale regionale relativamente molto elevata (45% per le aziende inferiori a 2 ettari), imputabile da un lato alla loro numerosità rispetto al totale e dall'altro al fatto che esse sono mediamente più intensive, ovvero caratterizzate da una maggiore incidenza delle superfici in serra che forniscono un RLS superiore a quelle in piena aria.

AZIENDE CON FIORI E PIANTE ORNAMENTALI PER CLASSI DI SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA, 2000
Numero, superficie a vite, SAU, SAT

Classi SAU	Aziende		Sup. a fiori e p.te orn.		SAU		SAT	
	n.	% su tot.	ha	% su tot.	ha	% su tot.	ha	% su tot.
Meno di 1 ha	855	42,9	277	15,3	461	7,2	2.769	23,9
Da 1 a 2 ha	580	29,1	406	22,5	808	12,7	1.002	8,7
Da 2 a 3 ha	198	9,9	207	11,4	491	7,7	624	5,4
Da 3 a 5 ha	145	7,3	229	12,7	559	8,8	734	6,3
Da 5 a 10 ha	106	5,3	205	11,4	759	11,9	1.014	8,8
Da 10 a 20 ha	67	3,4	172	9,5	932	14,6	1.302	11,2
Da 20 a 30 ha	14	0,7	24	1,3	352	5,5	438	3,8
Da 30 a 50 ha	12	0,6	24	1,3	449	7,0	526	4,5
Da 50 a 100 ha	12	0,6	190	10,5	793	12,4	1.010	8,7
Oltre 100 ha	4	0,2	74	4,1	777	12,2	2.163	18,7
TOTALE	1.993	100,0	1.808	100,0	6.381	100,0	11.581	100,0

Per quanto riguarda il lavoro, come è normale attendersi, le piccole aziende fanno quasi esclusivamente ricorso al lavoro del conduttore e dei suoi familiari, mentre al crescere della SAU e del Reddito Lordo aziendale l'uso della manodopera familiare cede il posto al lavoro extra familiare.

AZIENDE CON FIORI E PIANTE ORNAMENTALI PER CLASSI DI SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA (SAU), 2000

Rls della vite e delle aziende, giornate di lavoro

Classi SAU	RLS fiori e piante		RLS az.		Giorn. famiglia		Giorn. totale		% fam./ tot.
	(.000)	% tot.	(.000)	% tot.	(.000)	% tot.	(.000)	% tot.	
Meno di 1 ha	21.988	19,8	23.183	17,7	279	34,4	296	29,7	94,1
Da 1 a 2 ha	28.035	25,2	30.320	23,2	264	32,6	292	29,3	90,4
Da 2 a 3 ha	11.786	10,6	13.791	10,6	99	12,2	118	11,8	83,8
Da 3 a 5 ha	12.577	11,3	14.448	11,1	73	9,0	107	10,7	68,5
Da 5 a 10 ha	9.329	8,4	11.895	9,1	48	5,9	73	7,3	65,6
Da 10 a 20 ha	7.848	7,1	11.799	9,0	27	3,4	56	5,6	48,9
Da 20 a 30 ha	1.304	1,2	2.325	1,8	7	0,8	10	1,0	66,2
Da 30 a 50 ha	1.116	1,0	1.871	1,4	5	0,7	9	0,9	60,4
Da 50 a 100 ha	8.445	7,6	11.144	8,5	6	0,8	29	2,9	21,6
Oltre 100 ha	8.796	7,9	9.918	7,6	1	0,2	7	0,7	17,8
TOTALE	111.224	100,0	130.694	100,0	809	100,0	996	100,0	81,2

- **Le aziende per classi di superfici investite nella coltura**

La rilevanza delle piccole aziende sul totale regionale è ancora più evidente se si osserva la ripartizione per classe di superficie investita nella coltura. Nell'ultimo censimento il 77,8% delle aziende si collocavano nella classe dimensionale inferiore a 1 ha, detenendo il 30,5% della superficie. Nelle classi più alte (oltre 30 ha sup. investita) si nota come lo 0,3% delle aziende detenga il 12% della superficie. Sussiste dunque una polarizzazione che tuttavia è più contenuta rispetto a quanto accade in altre colture, in cui nelle classi più piccole si ritrovano aziende che raggiungono appena la dimensione atta all'autoconsumo, contribuendo solo marginalmente al reddito complessivo della filiera.

AZIENDE E SUPERFICI A FIORI E PIANTE ORNAMENTALI PER CLASSI DI SUPERFICIE INVESTITA NELLA COLTURA

Classe di sup.investita	Aziende				Sup. investita			
	1990	in %	2000	in %	1990	in %	2000	in %
Meno di 1 ha	1.776	82,6	1.551	77,8	573,1	38,5	552,2	30,5
Da 1 a 2 ha	254	11,8	275	13,8	335,8	22,6	376,4	20,8
Da 2 a 3 ha	58	2,7	77	3,9	133,1	8,9	192,4	10,6
Da 3 a 5 ha	35	1,6	56	2,8	125,0	8,4	219,4	12,1
Da 5 a 10 ha	17	0,8	23	1,2	108,6	7,3	155,9	8,6
Da 10 a 20 ha	5	0,2	6	0,3	62,7	4,2	73,0	4,0
Da 20 a 30 ha	2	0,1	1	0,1	48,0	3,2	20,4	1,1
Da 30 a 50 ha	3	0,1	1	0,1	101,8	6,8	42,2	2,3
Da 50 a 100 ha	-	0,0	3	0,2	-	0,0	176,0	9,7
Oltre 100 ha	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0
TOTALE	2.150	100,0	1.993	100,0	1488,0	100,0	1.807,9	100,0

• **La distribuzione territoriale**

Analizzando la distribuzione territoriale si conferma la forte concentrazione nelle due province di Pistoia, che detiene il 43% delle aziende ed il 42% delle superfici, seguita da Lucca con il 31% delle aziende e il 27% delle superfici. Molto diversificate si sono presentate le dinamiche nel periodo intercensuario a livello provinciale. Infatti, mentre a Lucca diminuisce sia il numero delle aziende (-22,5%) che la superficie (-7,6%), a Pistoia si ha una situazione opposta, con un aumento di aziende (+6,1%) e soprattutto di superficie (+118%) molto consistente. Presentano un trend positivo anche Arezzo (+40,0% di aziende e +28,8% di superficie), mentre Siena incrementa la superficie (+5,4%) e contrae le aziende (-36,8%), viceversa a Grosseto aumenta il numero delle aziende (+22,6%) a fronte di una diminuzione delle superfici investite (-12,7%).

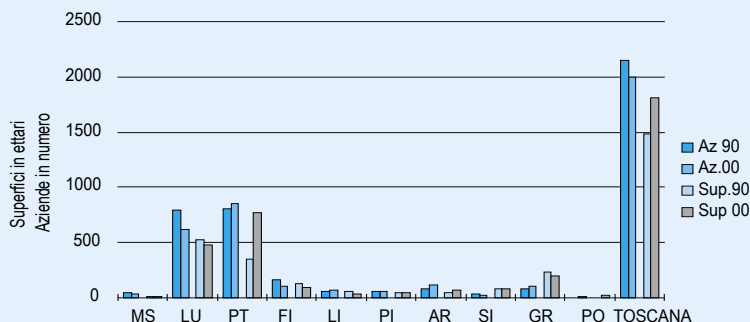
TOSCANA: AZIENDE CON FIORI E P.TE ORNAMENTALI E RELATIVA SUPERFICIE A FIORI E PIANTE ORNAMENTALI (HA) PER PROVINCIA E ANNI DI CENSIMENTO

	2000				1990-2000		1982-2000	
	Aziende	% su tot.	Sup.	% su tot.	Var. % Az.	Var % sup.	Var. % Az.	Var. % sup.
Arezzo	119	6,0	65,2	3,6	40,0	28,8	32,2	27,9
Firenze	106	5,3	89,1	4,9	-24,8	-26,8	-19,6	16,2
Grosseto	103	5,2	204,4	11,3	22,6	-12,8	98,1	53,7
Livorno	67	3,4	36,0	2,0	17,5	-38,4	-5,6	16,1
Lucca	618	31,0	483,3	26,7	-22,5	-36,4	0,0	20,2
Massa	30	1,5	14,4	0,8	-37,5	-0,2	-38,8	-50,4
Pisa	59	3,0	41,1	2,3	-7,8	-7,1	9,3	-26,7
Pistoia	858	43,1	765,7	42,4	6,1	94,8	7,8	118,1
Prato	24	1,2	85,1	4,7	-66,7	69,1		
Siena	9	0,5	23,7	1,3	-36,8	5,4	-4,0	254,8
TOSCANA	1.993	100,0	1807,9	100,0	-7,3	21,5	5,0	54,0

Appare molto diversificata anche la ripartizione tra superfici in piena aria e in serra nelle diverse province toscane. A fronte di una media regionale del 34,3% di superfici coperte, emerge la situazione di Pistoia in cui le superfici coperte sono solo il 26,1%, mentre a Lucca esse rappresentano il 45,3% del totale. Una situazione intermedia si ha ad Arezzo dove la percentuale di copertura è del 39,8. In questo quadro spicca Siena, dove le superfici

coperte sono il 91,2%, valore in parte imputabile alla presenza nella provincia della più grande azienda europea di piante in vaso che da sola conta più di 20 ha di serre.

SUPERFICI E AZIENDE A FIORI E PIANTE ORNAMENTALI NELLE PROVINCE TOSCANE NEL 1990 E 2000
Confronto intercensuario



SUPERFICI E AZIENDE A FIORI E PIANTE ORNAMENTALI PROTETTE E IN PIENA ARIA
NELLE PROVINCE TOSCANE NEL 2000

	In piena aria	Protetti in serra, in tunnel e altro		TOTALE		
	Ettari	Ettari	% su Tot.	ETTARI	% SU TOSCANA	AZIENDE
M.Carrara	7,4	7,0	48,4	14,4	0,8	30
Lucca	264,2	219,1	45,3	483,3	26,7	618
Pistoia	565,5	200,2	26,1	765,7	42,4	858
Firenze	47,6	41,5	46,6	89,1	4,9	106
Livorno	18,2	17,8	49,5	36,0	2,0	67
Pisa	29,7	11,3	27,6	41,1	2,3	59
Arezzo	39,3	26,0	39,8	65,2	3,6	119
Siena	7,5	77,6	91,2	85,1	4,7	24
Grosseto	184,5	19,9	9,7	204,4	11,3	103
Prato	23,3	0,5	1,9	23,7	1,3	9
TOSCANA	1.187,2	620,7	34,3	1.807,9	100,0	1.993

• Province e classi di SAU

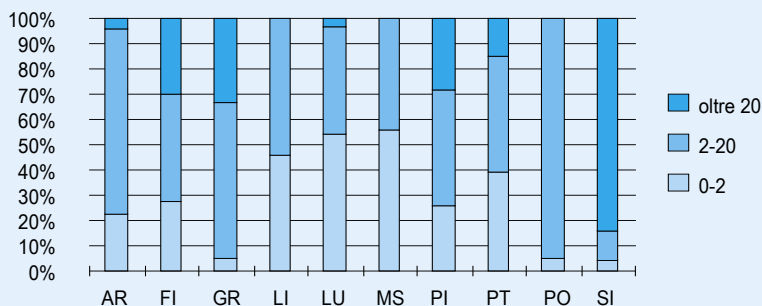
L'analisi della ripartizione delle aziende e delle superfici per classi di SAU a livello provinciale mostra un'elevata variabilità nelle tipologie dimensionali delle aziende. Evidentemente tali caratteristiche strutturali non sono solo il frutto di scelte imprenditoriali, ma rispecchiano anche la diversa struttura della maglia aziendale dell'agricoltura locale.

In particolare si nota come nelle province di Lucca, Livorno e Massa l'incidenza delle aziende più piccole (0-2 ha) superi il 40%, mentre a Grosseto, Siena e Prato non raggiunge il 5%. Specularmente nelle classi di dimensione maggiore (oltre 20 ha) si nota una elevata variabilità, con superfici che raggiungono l'87% del totale a Siena, il 34% a Grosseto e solo il 3% a Lucca. Di conseguenza, anche le superfici medie a fiori e piante ornamentali risultano molto diversificate, sia a livello aggregato con un'escursione che va da 0,5 ha di Arezzo, Livorno, Massa a 3,5 ha di Grosseto, sia in modo ancora più significativo all'interno delle classi di SAU.

**AZIENDE CON FIORI E PIANTE ORNAMENTALI (*), SUPERFICIE INVESTITA E SUPERFICIE INVESTITA
MEDIA PER AZIENDA, PER CLASSE DI SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA E PER PROVINCIA, 2000**

classi di SAU	< di 1	1-2	2-5	5-10	10-20	20-50	50-100	> di 100	TOTALE
AZIENDE									
TOSCANA	855	557	364	106	69	26	12	4	1.993
TOSCANA IN %	42,9	27,9	18,3	5,3	3,5	1,3	0,6	0,2	100,0
% 2000-1990	-11,9	-12,6	4,3	5,0	13,1	18,2	140,0	-20,0	-7,3
DI CUI:									
Arezzo	36	21	32	18	6	4	-	2	119
Firenze	44	24	23	6	5	2	2	-	106
Grosseto	15	10	8	25	35	7	2	1	103
Livorno	33	11	16	5	2	-	-	-	67
Lucca	306	178	105	17	4	4	4	-	618
Massa	17	5	7	1	-	-	-	-	30
Pisa	19	11	19	2	4	3	1	-	59
Pistoia	375	291	147	26	12	5	2	-	858
Prato	4	1	1	2	1	-	-	-	9
Siena	6	5	6	4	-	1	1	1	24
SUP. A FIORI E PIANTE ORNAMENTALI (HA)									
TOSCANA	277	373	460	207	179	48	190	74	1.808
TOSCANA IN %	15,3	20,6	25,4	11,5	9,9	2,7	10,5	4,1	100,0
% 2000-1990	-0,4	-0,2	43,9	32,3	30,5	-62,9	174,6	206,1	21,5
DI CUI:									
Arezzo	7,8	7,0	21,5	21,8	4,6	1,4	-	1,1	65,2
Firenze	10,5	13,9	20,6	16,0	1,1	6,6	20,5	-	89,1
Grosseto	2,7	7,3	9,2	37,4	79,0	11,5	55,2	2,0	204,4
Livorno	7,3	9,2	13,1	4,5	1,9	-	-	-	36,0
Lucca	118,2	142,1	155,2	47,1	3,9	12,3	4,5	-	483,3
Massa	3,6	4,4	6,4	0,0	-	-	-	-	14,4
Pisa	3,5	7,0	14,8	0,2	3,8	7,8	4,0	-	41,1
Pistoia	121,2	179,6	213,9	67,2	70,7	8,1	105,0	-	765,7
Prato	1,1	0,0	0,1	8,6	14,0	-	-	-	23,7
Siena	0,9	2,3	5,2	4,8	-	0,5	0,5	71,0	85,1
SUP. INVESTITA MEDIA PER CLASSI DI SAU									
Arezzo	0,2	0,3	0,7	1,2	0,8	0,4	-	0,6	0,5
Firenze	0,2	0,6	0,9	2,7	0,2	3,3	10,3	-	0,8
Grosseto	0,2	0,7	1,2	1,5	2,3	1,6	27,6	2,0	2,0
Livorno	0,2	0,8	0,8	0,9	1,0	-	-	-	0,5
Lucca	0,4	0,8	1,5	2,8	1,0	3,1	1,1	-	0,8
Massa	0,2	0,9	0,9	0,0	-	-	-	-	0,5
Pisa	0,2	0,6	0,8	0,1	1,0	2,6	4,0	-	0,7
Pistoia	0,3	0,6	1,5	2,6	5,9	1,6	52,5	-	0,9
Prato	0,3	0,0	0,1	4,3	14,0	-	-	-	2,6
Siena	0,2	0,5	0,9	1,2	-	0,5	0,5	71,0	3,5
TOSCANA	0,2	0,3	0,7	1,2	0,8	0,4	-	0,6	0,5

RIPARTIZIONE % PER PROVINCIA DELLE SUPERFICI A FIORI E PIANTE ORNAMENTALI PER CLASSI DI SAU
(0-2 HA, 2-20 HA, >20 HA), 2000



La classificazione istituzionale delle aziende a fiori e piante ornamentali

Le caratteristiche delle aziende toscane che praticano la coltivazione di fiori e piante ornamentali possono essere esaminate ricorrendo alla classificazione istituzionale utilizzata nei capitoli precedenti.

Guardando alla ripartizione percentuale per classi delle aziende si nota come il maggior numero di esse ricada nella classe 3 delle aziende familiari professionali a conduzione diretta esclusiva. Tale tipologia rappresenta ben il 52% delle aziende e il 59% delle superfici investite. Segue la classe delle aziende familiari pluriattive professionali a conduzione diretta (classe 4) con il 17% delle aziende e il 12% delle superfici.

Significative in termini di superfici investite sono anche le aziende capitalistiche full-time (classe 8) nelle quali si assommano ben il 9,8% delle superfici, a fronte di una numerosità di solo lo 0,9% delle aziende.

CARATTERISTICHE DELLA FLORICOLTURA NELLE CLASSI, 2000

Griglia				% Aziende con fiori e p.te orn.li / totale aziende	% Sup.Inv su SAU	% Sup. media x azienda	% RLS coltura su RLS totale		
F	M	P	A	1	-	-	-	-	
			D	NP	2	1,1	13,0	0,08	77,9
				F-T	E 3	18,0	30,9	1,02	86,7
				F-T	P 4	11,4	26,0	0,64	78,7
				P-T	E 5	8,5	34,4	0,58	90,7
			P-T	P 6	5,0	30,1	0,65	90,7	
			C	P-T	E 7	6,3	26,9	3,42	77,0
				F-T	E 8	15,3	58,6	10,38	85,0
				P-T	P 9	3,5	28,5	4,01	92,0
				F-T	P 10	10,2	47,2	3,78	85,5
I	M	P	11	5,5	5,0	1,01	57,4		
		NP	12	5,3	21,9	0,06	68,9		
TOTALE				5,8	28,3	0,91	85,1		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

L'incidenza delle diverse classi risulta coerente anche se si guardano i Redditi lordi standard, che rispecchiano la ripartizione per classi già descritta. È importante evidenziare,

tuttavia, come nella dinamica intercensuaria risultino avere un tasso di crescita molto superiore i redditi delle aziende capitalistiche (classe 7 e 8 in particolare) rispetto a quelli delle aziende familiari, nell'ambito delle quali solo le aziende esclusive risultano avere un tasso di variazione positivo, mentre le pluriattive mostrano una contrazione della redditività.

Guardando all'incidenza del numero delle aziende a fiori e piante ornamentali rispetto al totale delle aziende agricole toscane (indice di penetrazione della coltura), si nota come esso oscilli dallo 0 per la classe 1 riferita alle aziende che autoconsumano, che ovviamente data la natura della produzione in esame sono inesistenti, mentre arrivano al 18,0% nel caso delle aziende familiari diretto coltivatrici esclusive. Anche nel caso delle aziende familiari capitalistiche (classe 8) l'indice di penetrazione arriva al 15,3%.

Nelle aziende capitalistiche risulta anche mediamente più elevata l'incidenza della superficie investita a fiori sul totale della SAU, segnale di una specializzazione colturale ancora più pronunciata rispetto alle altre tipologie aziendali.

AZIENDE CON FIORI E PIANTE ORNAMENTALI SECONDO LA CLASSIFICAZIONE TIPOLOGICA
Anno 2000 e confronto con il 1990

		Griglia	Aziende	Superf.in coltivazione principale	SAU aziendale	RLS coltura	RLS totale dell'azienda	Giornate manodop. familiare	Giornate altra manodop.	
			n.	ha	ha	(.000)	(.000)	(.000)	(.000)	
VALORI ASSOLUTI										
F M	P	A	1	-	-	-	-	-	-	
		NP	2	182	15	112	539	692	28	0
		D	F-T E 3	1.038	1.059	3.424	72.087	83.126	588	59
			F-T P 4	345	219	845	12.104	15.380	131	6
			P-T E 5	201	116	338	7.262	8.004	31	1
			P-T P 6	144	93	310	4.374	4.824	19	1
		C	P-T E 7	13	45	166	1.638	2.129	1	17
			F-T E 8	17	176	301	7.037	8.282	9	42
			P-T P 9	7	28	98	2.694	2.928	1	3
			F-T P 10	5	19	40	1.296	1.515	2	8
I M	P	11	37	37	747	2.178	3.793	0	48	
	NP	12	4	0	1	14	21	0	3	
TOTALE.				1.993	1.808	6.381	111.224	130.694	809	187
VARIAZIONI % 1990-2000										
F M	P	A	1	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
		NP	2	-20,5	-26,1	-38,2	-25,5	-31,8	-48,9	-88,5
		D	F-T E 3	50,2	101,9	125,7	104,2	110,5	22,4	38,5
			F-T P 4	-54,8	-53,5	-51,7	-64,3	-60,4	-69,8	-77,2
			P-T E 5	97,1	89,6	32,7	104,4	107,7	41,6	7,8
			P-T P 6	-36,3	-18,8	-34,7	-10,6	-15,3	-49,5	-70,0
		C	P-T E 7	44,4	-30,7	-71,9	-26,0	-26,3	6,7	60,9
			F-T E 8	240,0	1422,3	1667,7	809,8	842,9	178,8	329,7
			P-T P 9	-50,0	-3,5	-34,3	141,2	124,1	-38,7	-30,0
			F-T P 10	-44,4	-68,5	-87,6	-54,3	-59,3	-67,5	-78,0
I M	P	11	-5,1	-69,5	-50,0	-72,0	-62,2	-	-53,0	
	NP	12	33,3	64,3	-57,5	34,9	40,4	-	89,0	
TOTALE				-7,3	21,5	-5,8	19,1	20,9	-22,4	21,1

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

AZIENDE CON FIORI E PIANTE ORNAMENTALI SECONDO LA CLASSIFICAZIONE TIPOLOGICA, 2000 E 1990
Ripartizione % per classi

		Griglia	Aziende	Superf.in coltivazione principale	SAU RLS coltura aziendale	RLS totale dell'azienda	Giornate manodop. familiare	Giornate altra manodop.			
			n.	ha	ha	(.000)	(.000)	(.000)			
ANNO 2000											
F	M	A	1	-	-	-	-	-			
		NP	2	9,1	0,8	1,7	0,5	3,5	0,0		
		D	F-T E	3	52,1	58,6	53,7	64,8	72,7	31,6	
			F-T P	4	17,3	12,1	13,2	10,9	16,1	3,3	
			P-T E	5	10,1	6,4	5,3	6,5	3,8	0,3	
			P-T P	6	7,2	5,2	4,9	3,9	2,4	0,4	
		C	P-T E	7	0,7	2,5	2,6	1,5	0,1	8,9	
			F-T E	8	0,9	9,8	4,7	6,3	6,3	1,2	22,6
			P-T P	9	0,4	1,6	1,5	2,4	2,2	0,1	1,6
			F-T P	10	0,3	1,0	0,6	1,2	1,2	0,2	4,3
	I	P	11	1,9	2,1	11,7	2,0	2,9	0,0	25,5	
		NP	12	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7	
TOTALE			100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0			

ANNO 1990

ANNO 1999												
F	M	A		1	2,8	0,6	0,4	0,3	0,3	0,5	0,1	
		NP		2	10,7	1,3	2,7	0,8	0,9	5,3	0,3	
		D	F-T E	3	32,1	35,2	22,4	37,8	36,5	46,1	18,0	
			F-T P	4	35,5	31,7	25,8	36,3	36,0	41,5	11,4	
			P-T E	5	4,7	4,1	3,8	3,8	3,6	2,1	0,2	
			P-T P	6	10,5	7,7	7,0	5,2	5,3	3,6	0,9	
		C	P-T E	7	0,4	4,3	8,7	2,4	2,7	0,1	4,4	
			F-T E	8	0,2	0,8	0,3	0,8	0,8	0,3	4,1	
			P-T P	9	0,7	2,0	2,2	1,2	1,2	0,1	1,8	
			F-T P	10	0,4	4,0	4,7	3,0	3,4	0,4	15,3	
		I	M	P	11	1,8	8,2	22,0	8,3	9,3	0,0	42,8
				NP	12	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7
TOTALE					100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si vedano i capitoli precedenti.

Le aziende fiori e piante ornamentali secondo una classificazione economica

In questa parte del lavoro abbiamo analizzato la struttura delle aziende a fiori e piante ornamentali attraverso una matrice che contempla da un lato il livello di specializzazione nella coltura di ciascuna azienda, misurato in base all'incidenza del reddito lordo standard (RLS) dei fiori e piante ornamentali e dall'altra l'importanza economica della coltivazione dei fiori e piante ornamentali aziendale nell'ambito della filiera regionale, che è stata calcolata ordinando in chiave crescente le aziende per RLS dei fiori e delle piante e raggruppandole per quartili. Pertanto il primo quartile raccoglie le n aziende più piccole che contribuiscono alla formazione del primo 25% del Reddito lordo regionale, il secondo quartile raccoglie le n aziende che contribuiscono alla formazione del successivo 25% del RLS regionale, e così via. La classificazione delle aziende in quattro classi rispetto a ciascuna delle due variabili dà luogo a sedici diverse tipologie aziendali, rispetto alle quali è possibile distribuire anche la superficie investita.

Nell'analisi della distribuzione delle aziende tra le diverse tipologie aziendali la prima

osservazione che emerge è come alcune tipologie nella filiera in esame, diversamente da quanto accade nelle altre, siano totalmente inesistenti. Si tratta in particolare di tutte quelle combinazioni tipologiche in cui la coltivazione ha un'importanza non elevata nel reddito lordo standard aziendale.

LE TIPOLOGIE DELLE AZIENDE CON FIORI E PIANTE ORNAMENTALI SECONDO LA CLASSIFICAZIONE "ECONOMICA"

Importanza cultura x l'azienda	Importanza aziende nella filiera fiori e p.te ornamentali regionale QUARTILI			
	1 MICRO	2 PICCOLE	3 MEDIE	4 GRANDI
M MARGINALE 0-10% RLS	pochissimi fiori e piante, non importante per l'azienda	pochi fiori e piante ma non influisce sul RLS aziendale	Coltivazione di fiori e piante abbastanza importante in assoluto, ma non importante per l'azienda	Coltivazione di fiori e piante importante in assoluto ma poco per l'azienda
B BASSA 10-33% RLS	pochissimi fiori e piante, abbastanza importante per l'azienda	pochi fiori e piante ma abbastanza importanti per l'azienda	Coltivazione di fiori e piante abbastanza importante e abbastanza importante per l'azienda	Coltivazione di fiori e piante importante ma non molto per l'azienda
E INTERMEDIA 33-66% RLS	pochissimi fiori e piante, molto importanti per l'azienda	pochi fiori e piante ma molto importanti per l'azienda	Coltivazione di fiori e piante abbastanza importante e molto importante per l'azienda	Coltivazione di fiori e piante importante e molto importante per l'azienda
A ALTA >66%	pochissimi fiori e piante, ma determina quasi l'intero RLS	pochi fiori e piante, ma determinano quasi l'intero RLS	Coltivazione di fiori e piante abbastanza importante che determina quasi l'intero RLS	Coltivazione di fiori e piante importante che determina quasi l'intero RLS

Ciò evidenzia la tipica specializzazione della coltura floricola, cui fanno eccezione solo poche piccole aziende, nell'ambito delle quali è possibile che vi siano anche altre coltivazioni, solitamente orticole o, più di recente vivaistiche.

Tale caratteristica appariva già dall'esame preliminare del rapporto tra reddito lordo standard della coltivazione e quello aziendale che è mediamente pari all'85%, ma risulta ancora più evidente se si esamina la distribuzione delle aziende nei quartili di Reddito lordo standard, da cui si può notare come l'82% delle aziende derivi la quasi totalità del Reddito lordo aziendale dalla coltura floricola. Più della metà di tali aziende sono di dimensioni "micro", ovvero rientrano nel primo quartile dimensionale.

Un altro elemento caratterizzante è la forte polarizzazione dell'offerta produttiva. Infatti il 68% delle aziende contribuiscono a formare solo il 25% del reddito lordo standard complessivo della filiera, mentre l'1,7% delle aziende (che rappresentano il quartile delle grandi aziende della filiera) realizzano da sole il 25% del Reddito lordo standard.

Risultati analoghi derivano dalla ripartizione delle aziende per superficie investita nella coltura, da cui si evidenzia come 1364 (pari al 68,4%) aziende detengono 468 ha di superficie (26%), mentre solo 34 aziende ne investono quasi altrettanti, ovvero 438 ha. Ciò si riflette anche sulla dimensione media aziendale, che è pari a solo 0,34 ha per le aziende del primo quartile, mentre raggiunge i 13 ha di superficie nelle aziende dell'ultimo quartile.

NUMERO DI AZIENDE CON FIORI E PIANTE ORNAMENTALI IN TOSCANA PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA E RELATIVA INCIDENZA % SUL TOTALE COMPLESSIVO, DATI CENSIMENTO 2000

Importanza dei fiori e piante per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera floricola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS fiori e p.te <10% tot)	41	1			42
Bassa (RLS fiori e p.te 10%-33%)	103	1			104
Intermedia (RLS fiori e p.te 33%-66%)	191	20	10		221
Alta (RLS fiori e p.te 66%-100%)	1029	378	185	34	1626
TOTALE COMPLESSIVO	1364	400	195	34	1993

Importanza dei fiori e piante per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera floricola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS fiori e p.te <10% tot)	2,1	0,1	-	-	2,1
Bassa (RLS fiori e p.te 10%-33%)	5,2	0,1	-	-	5,2
Intermedia (RLS fiori e p.te 33%-66%)	9,6	1,0	0,5		11,1
Alta (RLS fiori e p.te 66%-100%)	51,6	19,0	9,3	1,7	81,6
TOTALE COMPLESSIVO	68,4	20,1	9,8	1,7	100,0

DISTRIBUZIONE % DEL REDDITO LORDO STANDARD DELLA COLTURA DI FIORI E PIANTE ORNAMENTALI IN TOSCANA PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA, DATI CENSIMENTO 2000

Importanza dei fiori e piante per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera floricola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS fiori e p.te <10% tot)	0,23	0,08	-	-	0,31
Bassa (RLS fiori e p.te 10%-33%)	0,75	0,06	-	-	0,80
Intermedia (RLS fiori e p.te 33%-66%)	2,29	1,18	1,38	-	4,85
Alta (RLS fiori e p.te 66%-100%)	21,77	24,35	22,96	24,96	94,04
TOTALE COMPLESSIVO	25,04	25,66	24,34	24,96	100,00

SUPERFICIE A FIORI IN PRODUZIONE IN TOSCANA PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA, DATI CENSIMENTO 2000

Importanza dei fiori e piante per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera floricola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS fiori e p.te <10% tot)	3,9	2,2	-	-	6,1
Bassa (RLS fiori e p.te 10%-33%)	14,1	2,0	-	-	16,1
Intermedia (RLS fiori e p.te 33%-66%)	49,1	21,5	26,6	-	97,2
Alta (RLS fiori e p.te 66%-100%)	401,5	409,1	439,1	438,9	1688,6
TOTALE COMPLESSIVO	468,6	434,8	465,7	438,9	1807,9

Importanza dei fiori e piante per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera floricola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS fiori e p.te <10% tot)	0,2	0,1	-	-	0,3
Bassa (RLS fiori e p.te 10%-33%)	0,8	0,1	-	-	0,9
Intermedia (RLS fiori e p.te 33%-66%)	2,7	1,2	1,5	-	5,4
Alta (RLS fiori e p.te 66%-100%)	22,2	22,6	24,3	24,3	93,4
TOTALE COMPLESSIVO	25,9	24,0	25,8	24,3	100,0

SUPERFICIE MEDIA A FIORI IN PRODUZIONE PER AZIENDA IN TOSCANA, PER IMPORTANZA DELLA COLTURA PER L'AZIENDA E PER LIVELLO DI IMPORTANZA DELLE AZIENDE NELLA FILIERA, DATI CENSIMENTO 2000

Importanza dei fiori e piante per l'azienda	Importanza delle aziende nella filiera floricola				TOTALE
	"micro"	"piccole"	"medie"	"grandi"	
Marginale (RLS fiori e p.te <10% tot)	0,10	2,20	-	-	0,15
Bassa (RLS fiori e p.te 10%-33%)	0,14	2,00	-	-	0,15
Intermedia (RLS fiori e p.te 33%-66%)	0,26	1,08	2,66	-	0,44
Alta (RLS fiori e p.te 66%-100%)	0,39	1,08	2,37	12,91	1,04
TOTALE COMPLESSIVO	0,34	1,09	2,39	12,91	0,91

Alcune considerazioni di sintesi

L'analisi dei dati censuari conferma il trend di concentrazione che sta vivendo la floricoltura toscana che registra una diminuzione delle aziende a fronte di un incremento consistente delle superfici investite. Aumentano soprattutto le superfici in piena aria per le difficoltà di rendere remunerative le colture protette a causa soprattutto dell'incidenza dei costi di riscaldamento. Aumenta conseguentemente la dimensione media aziendale, nonostante essa sia ancora inferiore all'ettaro.

A livello territoriale permane la concentrazione nelle due province di Pistoia e Lucca, ma vi sono aree emergenti caratterizzate da una maglia aziendale molto più ampia soprattutto nelle province di Grosseto e Siena.

L'analisi tipologica ha evidenziato una netta preponderanza delle aziende familiari professionali a conduzione diretta ed esclusiva full-time, aumentano tuttavia in misura più che proporzionale in termini di superfici investite e soprattutto in termini di redditività le aziende capitalistiche full-time, caratterizzate ancora da una numerosità contenuta ma da dimensioni medie elevate.

La classificazione economica delle aziende ha evidenziato una pronunciata polarizzazione tra piccolissime aziende (il 68% del totale) che contribuiscono per solo il 25% al reddito lordo standard della filiera) e le grandi aziende che numericamente costituiscono solo l'1,7% del totale ma rivestono una grande importanza per la filiera detenendo una quota del 25% sia in termini di superficie investita che di reddito lordo standard aziendale.

5. CARATTERI E TENDENZE DEL LAVORO NELLE AZIENDE AGRICOLE TOSCANE

5.1 Premessa

Il questionario di rilevazione somministrato alle aziende agricole in relazione alla sezione "lavoro" è finalizzato ad individuare alcune delle principali caratteristiche dei componenti la famiglia del conduttore, della manodopera salariata e del capo-azienda⁴⁹. L'indagine viene cioè impostata non solo considerando le prestazioni strettamente lavorative, ma tenendo conto degli aspetti sociali della ruralità e considerando le famiglie dei conduttori nella loro interezza (lavoratori e non). Ciò che consente di quantificare l'attività agricola e rilevato per tutte le categorie di manodopera è costituito da un elemento standardizzato e convenzionale, rappresentato dalle giornate di lavoro effettivamente svolte in azienda⁵⁰. Per la manodopera familiare particolare attenzione viene posta nell'indagine sui caratteri di una eventuale attività remunerativa extra-aziendale, mentre nel caso specifico del capo-azienda vengono rilevate ulteriori informazioni sul titolo di studio conseguito e la frequenza o meno di corsi professionali.

L'esame dei dati censuari verte principalmente su alcuni aspetti quantitativi e qualitativi della componente lavoro, in relazione ad alcune variabili ritenute più significative a rappresentare la realtà occupazionale ed imprenditoriale dell'agricoltura toscana. Si cercherà di fornire un profilo di chi gestisce aziende agricole in relazione all'età, al grado di istruzione ed alla formazione, alla propensione verso l'utilizzo di fattori innovativi, quali le attrezzature informatiche, al livello di femminilizzazione del settore e di diffusione dell'imprenditorialità femminile nel mondo agricolo. Particolare attenzione viene posta, inoltre, sull'analisi di fenomeni ormai consolidati dell'agricoltura quali il part-time e la pluriattività.

Prima di esaminare i dati si ritiene opportuno evidenziare che le informazioni relative al censimento agricolo non sono comparabili con quelle derivanti dalle statistiche sulle forze di lavoro: mentre queste ultime classificano gli occupati in base all'attività principale da essi svolta, con il censimento dell'agricoltura vengono rilevate tutte le persone che effettuano giornate di lavoro in azienda comprese, quindi, quelle in condizione non professionale (pensionati, studenti, casalinghe, ecc.) o che esercitano la loro attività principale in settori extra-agricoli.

Le differenze emergono nettamente se si esaminano le varie fonti informative in materia, ognuna delle quali restituisce aspetti particolari del lavoro in agricoltura, e se si analizzano le diverse tipologie di dipendenti a tempo determinato e a tempo indeterminato, autonomi. A fronte di circa 246.000 familiari (compresi anche i parenti che lavorano in azienda ma

⁴⁹ Si ricorda che il conduttore è il responsabile giuridico dell'azienda e può essere una persona fisica, una società o un Ente pubblico, mentre il capo azienda è la persona che di fatto gestisce l'azienda.

⁵⁰ La giornata di lavoro costituisce una prestazione lavorativa non inferiore alle 8 ore. Se il lavoro prestato giornalmente presso l'azienda è inferiore alle 8 ore, le ore di lavoro sono convertite in giornate di 8 ore. Se, invece, le ore di lavoro giornaliero superano le 8 ore non si opera alcuna conversione. Il numero delle giornate di lavoro fa riferimento a quelle effettivamente prestate con esclusione di giorni di congedo, ferie e malattia.

non conviventi) impegnati a vario titolo nelle aziende agricole e di 37.000 lavoratori salariati rilevati dal Censimento nel 2000, si osserva che per lo stesso anno:

- l'indagine trimestrale delle forze di lavoro svolta dall'ISTAT, che fornisce una misura del numero di posizioni lavorative presenti nel settore, stima 53.800 occupati, di cui 20.500 dipendenti;
- le nuove serie dei conti economici territoriali aggiornate secondo il sistema europeo dei conti "Sec95", che forniscono la quantità di lavoro complessivamente impiegato in agricoltura (inclusando anche una stima del lavoro sommerso o irregolare), rilevano 54.400 Unità di lavoro di cui 40.000 autonome;
- i dati contenuti nella banca dati Inps sulle aziende ed i lavoratori agricoli, forniscono complessivamente 43.000 occupati a tempo determinato e indeterminato.

5.2

Il lavoro familiare

L'azienda toscana, al pari di quanto riscontrabile nel panorama nazionale, si caratterizza per la conduzione prevalentemente familiare, sia dal punto di vista giuridico, sia per quanto riguarda l'impegno di lavoro nella gestione dei processi produttivi. Ne è prova il fatto che il quadro della forza lavoro utilizzata nelle aziende agricole è ancora caratterizzato dal ruolo assolutamente dominante della manodopera familiare rispetto a quello della manodopera extra-familiare: del totale delle unità lavorative presenti nelle aziende agricole evidenziato dall'ultimo Censimento, il 91% è rappresentato da componenti della famiglia del conduttore, e solo la rimanente parte da lavoratori extra-familiari. Le aziende a conduzione diretta che impiegano esclusivamente o prevalentemente manodopera familiare rappresentano il 95% del totale delle aziende; la manodopera familiare ha fornito nel 2000 l'82% delle giornate di lavoro complessivamente prestate, rispetto al 18,0% della manodopera extra-familiare.

GIORNATE DI LAVORO AZIENDALE PER CATEGORIA DI MANODOPERA E FORMA DI CONDUZIONE (000)

	Familiare			Extra-familiare		TOTALE
	Conduttore	Familiari del conduttore	Altri parenti del conduttore	A tempo indeterminato	A tempo determinato	
Conduzione diretta del coltivatore	10.518	5.341	891	542	611	17.902
a. con solo manodopera familiare	9.723	4.835	776	-	-	15.334
b. con manodopera familiare prevalente	623	434	98	127	220	1.502
c. con manodopera extra-familiare prevalente	172	72	17	414	391	1.066
Conduzione con salariati	129	48	14	1.611	946	2.748
Conduzione a colonia parziaria appoderata	12	6	1	3	2	24
Altra forma di conduzione	-	-	-	6	8	14
TOTALE	10.658	5.395	906	2.162	1.567	20.688
%	51,5	26,1	4,4	10,4	7,6	100,0

Nonostante quest'ultimo dato sia inequivocabile, si osserva, peraltro, una certa diminuzione della sua importanza relativa rispetto alla rilevazione censuaria precedente, in cui le percentuali sopra citate risultavano rispettivamente pari all'84,5% e al 14,7%. In un contesto di generale contrazione dell'attività lavorativa in agricoltura, il calo delle giornate

di lavoro prestate dai familiari e dai parenti del conduttore è stato, infatti, il più consistente, a conferma di un processo evolutivo che vede ridimensionarsi il ruolo del lavoro familiare nell'azienda agricola quale ripiego in assenza di alternative occupazionali.

Tale processo trova conferma (anche se in mancanza di sovrapposibilità) nei risultati dell'indagine trimestrale sulla forza lavoro svolta dall'ISTAT (Regione Toscana, 2003). A fronte di una dinamica della forza lavoro impiegata nell'agricoltura toscana che in un decennio (1993-2002) ha avuto un andamento complessivamente positivo (+7%), in controtendenza rispetto a quello del resto del Paese (diminuzione di circa un quarto), l'indagine ha evidenziato come tale aumento dell'occupazione in agricoltura sia determinato quasi esclusivamente dall'aumento degli occupati dipendenti (+20,7%), rispetto ad una sostanziale stabilità degli occupati indipendenti (+0,2%).

La consistenza della manodopera familiare

Si è detto in apertura come il Censimento dell'agricoltura rilevi tutte le persone che effettuano giornate di lavoro in azienda, quindi, anche quelle in condizione non professionale o che esercitano la loro attività principale al di fuori dell'agricoltura. Si è anche detto come in tale ambito di rilevazione nel 2000 siano stati censiti circa 246.000 componenti il nucleo familiare e impegnati a vario titolo nelle aziende agricole. L'alto numero di componenti familiari rilevati dal Censimento, pari a circa 366.000 unità, viene a ridimensionarsi di circa un terzo considerando che solamente una parte dei coniugi e degli altri familiari, pari rispettivamente al 62,5% e al 28,4%, lavora effettivamente in azienda.

La più efficace quantificazione dell'attività lavorativa svolta da parte delle varie categorie di manodopera utilizzate in azienda si basa, come detto in premessa, sull'analisi del numero di giornate di lavoro prestate. Al riguardo, la manodopera familiare nel 2000 ha fornito 16.959.111 giornate di lavoro su un totale di 20.688.224. La consistenza media del lavoro familiare è pari a 123 giornate ad azienda, in un range che vede i valori minori per le aziende non professionali e per quelle a conduzione capitalistica part-time (43-54 giornate) e i valori maggiori nelle aziende a conduzione diretta e capitalistica full-time.

GIORNATE DI LAVORO FAMILIARE

Tipologie aziendali		Num. az con man. fam.	Gg. lav. fam.	Md. gg. lav. fam. per azienda	Gg. lav. fam. per ha SAU	% az. con man. fam. per classi di giornate di lavoro								
						< 50	50-99	100-199	200-299	300-499	500-999	>1000		
TOTALE		137.610	16.959.111	123	24	43,5	19,5	16,5	7,6	8,3	4,2	0,5		
F	A	1	39.658	2.073.871	52	75	64,0	20,1	11,5	2,7	1,4	0,2	0,0	
		NP	2	72.104	6.624.352	92	51	44,0	23,1	19,4	7,0	5,3	1,2	0,0
	M	D	E F-T 3	9.818	4.948.881	504	20	0,0	0,0	1,2	16,9	38,3	37,9	5,7
			P F-T 4	5.056	1.967.477	389	21	0,0	0,0	2,1	25,4	51,8	19,5	1,2
			E P-T 5	4.241	515.406	122	8	23,8	19,3	37,8	11,9	6,7	0,5	0,0
			P P-T 6	5.512	671.316	122	9	20,6	22,5	38,5	13,1	5,0	0,4	0,0
		C	P-T 7	435	18.815	43	1	74,3	10,1	13,3	1,6	0,7	0,0	0,0
			E F-T 8	213	83.976	394	4	0,0	0,0	2,3	32,4	42,3	20,2	2,8
			P-T 9	481	25.776	54	1	60,9	18,3	17,5	2,7	0,6	0,0	0,0
			F-T 10	92	29.241	318	4	0,0	0,0	2,2	41,3	50,0	6,5	0,0

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

L'intensità del fattore lavoro per unità di superficie utilizzata è mediamente di 24 giornate, con valori massimi nelle aziende rivolte all'autoconsumo e in quelle non professionali (75 e 51 rispettivamente). Quest'ultimo dato, all'apparenza incongruente, in realtà potrebbe

essere il frutto di più fattori contemporanei, quali: una ridottissima superficie delle aziende in questione, una minore dotazione di macchine e/o una presenza di ordinamenti culturali più intensivi. L'intensità diminuisce, quindi, progressivamente al crescere della dimensione aziendale e passando dalle aziende a conduzione diretta full-time alle aziende condotte in economia e con manodopera salariata prevalente. La minore intensità del fattore lavoro, che si registra nelle aziende di maggiori dimensioni, è da imputare al peso economico rappresentato dal ricorso al lavoro salariato.

Analizzando la ripartizione del lavoro familiare per classi di giornate, si evidenzia, nel complesso, l'assoluta maggior frequenza (44% delle aziende) della classe minore (inferiore alle 50 giornate), di crescente importanza come evidenziato anche dal confronto con la rilevazione precedente (38% delle aziende nel 1990). A seguire, la classe dai 50 ai 100 ettari continua a raccogliere un quinto delle aziende totali. Complessivamente, le aziende in cui sono effettuate fino a 100 giornate di lavoro all'anno costituiscono quasi i due terzi (63%) del totale, mentre contribuiscono al numero delle giornate complessive per il 28%, in misura peraltro fortemente accresciutasi rispetto alla rilevazione precedente (15%); la tendenza negli ultimi due decenni è, quindi, di crescita sia nel numero di aziende interessate che in quello delle giornate di lavoro per quelle realtà che vedono nell'azienda agricola una possibilità limitata d'impegno.

La fascia tra le 100 e le 200 giornate interessa il 16,5% delle aziende (in calo rispetto al passato, 17,4% nel 1990) e fornisce una quota poco superiore di giornate di lavoro. Stessa percentuale si rileva per le aziende in cui sono effettuate, nel complesso, tra le 200 e le 500 giornate di lavoro. Insieme tali classi (100-500 giornate) coinvolgono, dunque, quasi un terzo delle aziende (32,4%), ma contribuiscono al 56% delle giornate effettuate, con un lieve decremento in termini di aziende rappresentate ma un consistente aumento del peso in termini di giornate rispetto alla rilevazione precedente, a cui contribuisce in particolare la fascia tra 300 e 500 giornate. Al riguardo sembra emergere una controtendenza rispetto ai dati censuari del 1990, che evidenziavano nella fascia 100-500 giornate un forte ridimensionamento sia in termini di aziende che di giornate.

Infine, la fascia al di sopra delle 500 giornate di lavoro, interessa il 4,7% delle aziende ma contribuisce ad oltre un quarto delle giornate totali (26,6%), con una diminuzione delle aziende interessate e ancor più delle giornate prestate (34% nel 1990) secondo la tendenza che caratterizza gli ultimi decenni.

Nel dettaglio, leggendo l'incidenza del lavoro familiare in termini di classi di giornate prestate nelle diverse tipologie aziendali, l'apporto minore di lavoro familiare caratterizza, da una parte, le aziende per l'autoconsumo e quelle non professionali, dall'altra le aziende condotte in economia con lavoro familiare part-time, sia nella forma esclusiva (per tre quarti delle aziende appartenenti a tale tipologia) che pluriattiva (per quasi due terzi delle aziende). Le motivazioni di questa circostanza sono evidentemente inverse: da una parte la ridotta entità complessiva dell'impegno richiesto dall'attività agricola, dall'altra, la necessità di rivolgersi al mercato del lavoro per soddisfare la domanda interna a realtà produttive relativamente strutturate.

Nella classe tra 100 e 200 giornate di lavoro sono, invece, maggiormente rappresentate le aziende a conduzione diretta part-time, sia esclusive che pluriattive, ovviamente in corrispondenza di un maggior impegno della manodopera familiare. Nella classe compresa tra le 300 e le 500 giornate ricadono ovviamente gran parte delle aziende con impegno full-time, sia esclusive che pluriattive, per entrambe le forme di conduzione, diretta e capitalistica. La maggior frequenza è da parte delle aziende pluriattive: in questa classe si collocano, infatti, la metà sia delle aziende coltivatrici che delle aziende capitalistiche ricadenti in tale tipologia. Da notare che mentre nella classe tra le 200 e le 500 giornate cadono tra il 75 e il 92% delle aziende capitalistiche full-time, nella classe tra le 300 e le 1.000 giornate è compreso oltre l'80% delle aziende a conduzione diretta, esclusiva full-time, che tra l'altro

per il 40% ricadono nella classe tra le 500 e le 1.000 giornate. Un dato che conferma, ancora una volta, la specifica motivazione di queste aziende ad individuare strategie produttive capaci di fornire piena valorizzazione al lavoro familiare, mediante l'impiego di macchine, oppure, mediante processi produttivi a più elevato valore unitario.

Il contributo dei diversi componenti familiari

Il lavoro prestato in azienda appartiene quasi sempre al conduttore aziendale (circa i 2/3) ed al suo coniuge (poco meno del rimanente terzo).

Più in dettaglio, i componenti il nucleo familiare censiti e i parenti non conviventi ma che lavorano in azienda, per un totale di circa 366.000 unità, sono composti per:

- il 37% da *conduttori*;
- il 25% da *coniugi*;
- il 33% da *altri familiari*;
- il 5% da *parenti*.

In termini di apporto lavorativo, nel complesso:

- il 63% delle giornate di lavoro svolte in azienda sono fornite dal solo *conduttore*, con un carico medio di 77 giornate di lavoro;
- il *coniuge* contribuisce in due terzi delle aziende con il 18% delle giornate, ed un carico medio pari a meno della metà di quello del conduttore (34 giornate);
- gli *altri familiari*, presenti in un quarto delle aziende, contribuiscono al 13% del lavoro svolto, con un carico medio di 67 giornate;
- i *parenti*, coinvolti nel 13% delle aziende, apportano una minima parte del lavoro, con un carico medio di 51 giornate.

Nel confronto con la rilevazione censuaria precedente si evidenzia la riduzione del numero delle giornate di lavoro prestate, pari complessivamente al -16,5%. Riduzione cui hanno contribuito soprattutto il minor lavoro prestato dal coniuge, diminuito di oltre un quarto (-21,3%), e in misura ancora maggiore il minor impegno lavorativo degli altri familiari (-32,5%) e dei parenti del conduttore (-29,1%). Tali andamenti confermano la tendenza già in atto nel decennio precedente: nel complesso, dal 1982 al 2000, l'apporto lavorativo del conduttore si è ridotto del 37%, quello del coniuge si è più che dimezzato (-51,5%) e quello degli altri familiari e dei parenti si è ridotto del 44%. Una tendenza che vede la gestione aziendale sempre più affidata al solo conduttore, a conferma di quel dato sociale relativo alle caratteristiche delle famiglie agricole, che le vede sempre meno caratterizzate da una collaborazione estesa in azienda da parte di più componenti del nucleo familiare, quando non anche da nuclei familiari mono o binucleari.

LAVORO FAMILIARE: DISTRIBUZIONE TRA LE DIVERSE CATEGORIE E VARIAZIONE % (GG. LAV.)

	Conduttore	Coniuge	Altri familiari e parenti	TOTALE
1982	16.883.640	6.455.491	6.837.496	30.176.627
1990	11.704.406	3.972.699	4.637.344	20.314.543
2000	10.658.383	3.126.784	3.173.944	16.959.111
Var. % 1990-2000	-8,9	-21,3	-31,5	-16,5
Var. % 1982-2000	-36,9	-51,5	-53,6	-43,8

Scendendo nel dettaglio delle tipologie aziendali, emerge ovviamente la notevole diversificazione dei contributi lavorativi dei vari componenti familiari.

Trova conferma, in primo luogo, la prevalenza dell'impegno del *conduttore*, il cui apporto in termini di giornate copre da oltre la metà ad oltre l'80% del lavoro complessivamente fornito dalla manodopera familiare. Conduttore che per oltre la metà delle aziende (54%)

ha un'età superiore ai 60 anni e solamente nell'8,7% dei casi è rappresentato da giovani di età inferiore ai 40 anni (il limite di età per accedere agli incentivi destinati ai giovani agricoltori). A fronte di una presenza decisamente contenuta di conduttori giovani, è interessante osservare come tale incidenza tenda ad aumentare in relazione all'effettivo impegno lavorativo dei giovani, fino a raddoppiare considerando la dimensione delle aziende da essi condotte. Si rileva, infatti, un contributo in termini di giornate lavorative dell'8,3%, ma un carico medio di giornate lavorative più elevato rispetto ai valori complessivi (118 giornate contro 77); ugualmente, risulta che i conduttori giovani gestiscono il 17,3% della SAU complessiva, con un valore della SAU media pari ad oltre 10 ettari (rispetto ai 5,25 ettari del valore medio complessivo).

LAVORO FAMILIARE IN AZIENDA: DISTRIBUZIONE TRA LE DIVERSE CATEGORIE
Valori %

Tipologie aziende			Conduttore				Coniuge				Altri comp. che lavorano in az.				Parenti che lavorano in azienda					
			% Az.	% giorn.	% Gg. per tipolog. az.	% Giorn. md.	% Az.	% Giorn.	% Gg. per tipolog. az.	% Giorn. md.	% Az.	% Giorn.	% Gg. per tipolog. az.	% Giorn. md.	% Az.	% Giorn.	% gg. per tipolog. az.	% Giorn. md.		
TOTALE			100	62,8	100,0	77	66,0	18,4	100,0	34	24,7	13,4	100,0	67	12,8	5,3	100,0	51		
F	M	P	A	1	100	68,2	13,3	36	64,3	18,5	12,3	15	16,6	8,0	7,3	25	10,9	5,4	12,3	26
			NP	2	100	66,6	41,4	61	65,7	18,9	40,1	26	21,7	9,6	28,0	41	12,0	4,8	35,3	37
			E F-T	3	100	54,3	25,2	274	67,6	19,4	30,7	144	52,7	20,6	44,9	197	15,1	5,8	31,6	193
			P F-T	4	100	66,6	12,3	259	81,9	15,4	9,7	73	56,2	13,4	11,7	93	22,1	4,6	10,0	81
			E P-T	5	100	64,3	3,1	78	62,0	19,0	3,1	37	22,0	11,7	2,7	65	9,9	5,0	2,9	62
			P P-T	6	100	58,1	3,7	71	72,2	17,1	3,7	29	47,1	15,7	4,6	41	28,4	9,2	6,8	39
			E P-T	7	100	80,2	0,1	35	31,3	8,0	0,0	11	4,6	7,7	0,1	72	3,7	4,1	0,1	48
			E F-T	8	100	66,5	0,5	262	52,1	10,5	0,3	79	26,3	14,8	0,5	222	17,4	8,2	0,8	187
			P P-T	9	100	73,3	0,2	39	62,4	8,9	0,1	8	18,1	11,2	0,1	33	14,6	6,6	0,2	24
			P F-T	10	100	77,9	0,2	247	82,6	9,5	0,1	37	34,8	7,1	0,1	65	14,1	5,5	0,2	123

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2

La conferma di un segnale positivo in termini di impegno dei giovani nelle attività aziendali viene dall'osservazione della loro diversa presenza nelle varie tipologie aziendali. Emerge, infatti, come tale presenza aumenti, passando ad interessare tra il 22 e il 26% delle aziende a conduzione full-time, sia esclusiva che pluriattiva, sia diretta che capitalistica (con le percentuali più elevate in quest'ultima, dove tuttavia risulta inferiore la quota di SAU gestita e, quindi, anche la dimensione media aziendale).

Il contributo del *coniuge* appare molto meno costante, interessando da meno di un terzo delle aziende, nel caso della conduzione capitalistica esclusiva part-time (di fatto gestita in gran parte solamente dal conduttore), fino all'82% delle aziende nel caso della conduzione pluriattiva full-time, sia diretta che capitalistica, a dimostrazione di una presenza significativa del lavoro del coniuge laddove il lavoro familiare vede una consistente integrazione nel mercato del lavoro extra-aziendale ma la permanenza di un impegno individuale consistente nella gestione aziendale. In termini di giornate di lavoro il contributo del coniuge rimane abbastanza costante (attestandosi sul 18% delle giornate) nelle aziende rivolte all'autoconsumo e in quelle rivolte al mercato, professionali e non professionali ma a conduzione diretta, per diminuire nelle aziende a conduzione capitalistica; il massimo carico di lavoro unitario si registra, ovviamente, in corrispondenza della conduzione diretta esclusiva full-time (144 giornate medie), dove è comunque inferiore al carico medio di lavoro fornito dagli altri familiari del conduttore.

CARATTERI DEL CONDUTTORE

Tipologie aziende			N. aziende con conduttore		Gg. lav. medie.		% gg. lav. cond. su lav. fam.		SAU		SAU media		% SAU per tipologie di aziende		
			Cond. tot	% Az. cond. < 40 anni	Cond. tot	Cond. < 40 anni	Cond. tot	Cond. < 40 anni	Az. totali	Az. con cond. < 40 anni	Az. totali	Az. con cond. < 40 anni	Az. totali	Az. con cond. < 40 anni	
TOTALE			137.610	8,7	77	118	62,8	8,3	722.402,18	17,3	5,25	10,49	100	100	
F M	P	A	1	39.658	7,0	36	26	68,2	3,5	28.873,47	8,6	0,73	0,90	4,0	2,0
		NP	2	72.104	6,3	61	62	66,6	4,2	135.299,56	7,5	1,88	2,26	18,7	8,1
		E F-T	3	9.818	22,4	274	286	54,3	12,7	247.233,37	24,4	25,18	27,44	34,2	48,3
		P F-T	4	5.056	22,7	259	266	66,6	15,5	96.517,07	25,4	19,09	21,31	13,4	19,6
		E P-T	5	4.241	7,4	78	95	64,3	5,8	65.941,87	9,6	15,55	20,25	9,1	5,1
		P P-T	6	5.512	14,6	71	75	58,1	8,9	75.424,36	14,6	13,68	13,69	10,4	8,8
		E P-T	7	435	7,8	35	60	80,2	10,8	23.697,37	5,0	54,48	35,02	3,3	1,0
		E F-T	8	213	25,8	262	280	66,5	18,3	19.680,67	22,1	92,40	79,13	2,7	3,5
		P P-T	9	481	12,3	39	44	73,3	10,1	22.162,22	14,3	46,08	53,89	3,1	2,5
		P F-T	10	92	21,7	247	257	77,9	17,5	7.572,22	18,6	82,31	70,35	1,0	1,1

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

5.3

Part-time e pluriattività in agricoltura

Come già evidenziato in premessa, il censimento dell'agricoltura rileva tutte le persone che effettuano giornate di lavoro in azienda comprese, quindi, quelle in condizione non professionale (pensionati, studenti, casalinghe, ecc.) o che esercitano la loro attività principale in settori extra-agricoli. La disponibilità di tali informazioni fornisce ulteriori indicazioni sulla struttura e la dinamica dell'impresa familiare in agricoltura, consentendo di caratterizzare il sistema agricolo rurale in relazione alle modalità con cui i fattori interni al sistema azienda/famiglia interagiscono con il mercato del lavoro. Quest'ultimo aspetto assume una particolare valenza, non solamente in relazione all'effetto, ben noto, sulla possibilità di prosecuzione dell'attività aziendale e, quindi, di permanenza dell'attività agricola sul territorio, ma anche in relazione agli effetti indiretti, di tipo più qualitativo, che tale integrazione tra le sfere lavorative determina sul sistema conoscitivo e relazionale delle aziende; effetti a loro volta importanti nei percorsi dell'attuale modello di sviluppo rurale e, quindi, nel mutato ruolo delle attività agricole.

Considerando, da una parte, la netta prevalenza della conduzione diretta e dell'apporto di lavoro prestato dal nucleo familiare e, dall'altra, l'importanza data nella classificazione delle tipologie aziendali all'organizzazione produttiva dell'azienda-famiglia, si ritiene opportuno proporre un approfondimento sulla presenza e le caratteristiche dell'attività extra-aziendale svolta dal conduttore e dalla sua famiglia in relazione alla griglia di stratificazione.

Esaminando le famiglie dei conduttori con riferimento ai componenti del nucleo familiare ed escludendo i parenti non conviventi che lavorano in azienda, viene censito un totale di oltre 348 mila unità, delle quali il 40% costituito da conduttori, il 26% da coniugi e il 34% da altri familiari.

Dato che, come già osservato in precedenza, solo una quota dei coniugi e degli altri familiari, pari rispettivamente al 62,5% e 28,4%, lavora effettivamente in azienda, il totale delle persone che contribuisce realmente alle attività produttive dell'azienda si riduce di circa un terzo, con un impiego medio di 70 giornate di lavoro ciascuna. Il minor apporto ai lavori aziendali viene fornito, in termini percentuali sulla relativa categoria, dalla componente femminile e soprattutto dai familiari donne del conduttore diversi dal coniuge.

Per stimare l'effettivo contributo delle varie categorie di manodopera familiare si deve tenere in considerazione il fatto che spesso i vari componenti che lavorano in azienda, e tra questi anche il conduttore, svolgono una ulteriore attività lavorativa al di fuori dell'azienda agricola. La rilevazione dei dati sulla distribuzione dell'impegno del conduttore e dei suoi familiari tra attività aziendali ed extra-aziendali consente di distinguere le seguenti tipologie di attività lavorativa:

1. esclusivamente in azienda;
2. prevalentemente in azienda;
3. prevalentemente fuori azienda.

Risulta anche possibile determinare la presenza di membri che, pur appartenendo al nucleo familiare, esercitano la propria attività lavorativa esclusivamente al di fuori dell'azienda stessa.

Sul totale della manodopera del nucleo familiare coloro che lavorano esclusivamente in azienda costituiscono in media il 72%, mentre coloro che esercitano una attività lavorativa prevalentemente al di fuori dell'azienda incidono per il 27%. Sebbene costituisca una quota molto marginale del totale, il contributo di chi lavora prevalentemente presso l'azienda raggiunge l'intensità maggiore in termini di giornate di lavoro.

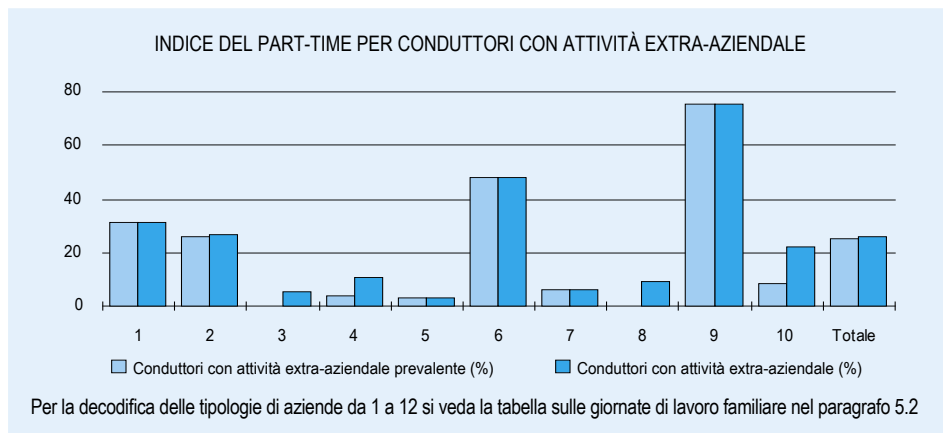
COMPONENTI LA FAMIGLIA DEL CONDUTTORE PER ATTIVITÀ LAVORATIVA ESERCITATA

	Conduttore		Coniuge		Altri familiari	
	Persone	Giornate	Persone	Giornate	Persone	Giornate
Componenti la famiglia del conduttore	137.610	10.658.383	90.873	3.126.784	119.587	2.267.733
Che lavorano in azienda	137.610	10.658.383	56.766	3.126.784	33.974	2.267.733
- di cui esclusivamente in azienda %	74,0	85,4	75,3	85,3	57,0	77,8
- di cui prevalentemente in azienda %	0,9	2,8	0,3	1,4	0,7	2,5
- di cui prevalentemente fuori %	25,1	11,8	24,4	13,3	42,3	19,7

L'analisi della presenza di attività extra-aziendali in relazione alle diverse categorie di manodopera della famiglia agricola ci permette, inoltre, di specificare ulteriormente le situazioni in cui la combinazione di attività esterne riguarda l'insieme della famiglia o solamente il conduttore dell'azienda. Si ricorda, a tale proposito, che l'importanza della famiglia nel suo complesso, come elemento decisionale per la strategia delle imprese agricole e non solo come soggetto economico riconducibile esclusivamente alle attività di consumo e di risparmio, è emersa con la rilevazione del 3° censimento, mentre in precedenza le informazioni riguardavano solo l'eventuale attività del conduttore. Rimane ancora non esaminabile, tuttavia, la diffusione delle famiglie che dipendono per il loro reddito dal settore agricolo, essendo la rilevazione censuaria imperniata solamente sulle famiglie, in quanto unità produttive che presentano al loro interno un conduttore in agricoltura.

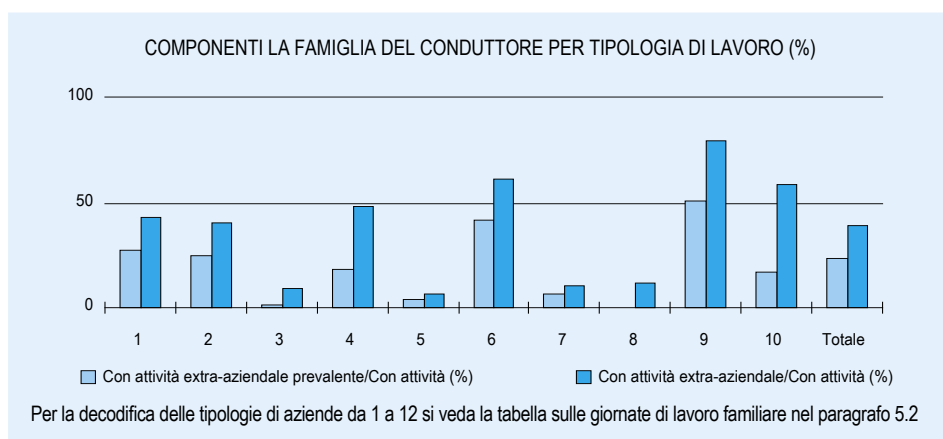
Il rapporto percentuale tra il numero delle aziende il cui conduttore risulta occupato in attività extra-aziendali e l'insieme delle aziende a conduzione diretta può rappresentare un indice del part-time in agricoltura con riferimento al conduttore. Nella elaborazione di questo indicatore si è adottata una formulazione più ristretta, considerando solamente i conduttori che svolgono attività extra-aziendale in modo prevalente, e una più ampia, includendo anche i conduttori che si dedicano all'attività extra-aziendale per un tempo minore rispetto al loro impegno lavorativo in azienda. Sul totale delle aziende oltre 1/4 risulta condotto da persone che svolgono anche attività extra-aziendale, di cui quasi la totalità in maniera prevalente fuori azienda. Tale incidenza varia sensibilmente all'interno delle diverse griglie e conferma la classificazione adottata: i valori più elevati si rilevano nelle tipologie 6 e 9 (con rispettivamente il 48% e il 75%) entrambe pluriattive e part-time, ma con conduzione diretta la prima

e capitalistica la seconda, mentre in quelle esclusive si rileva la minor attivazione da parte del conduttore di attività al di fuori dell'azienda, con un valore medio del 5%.



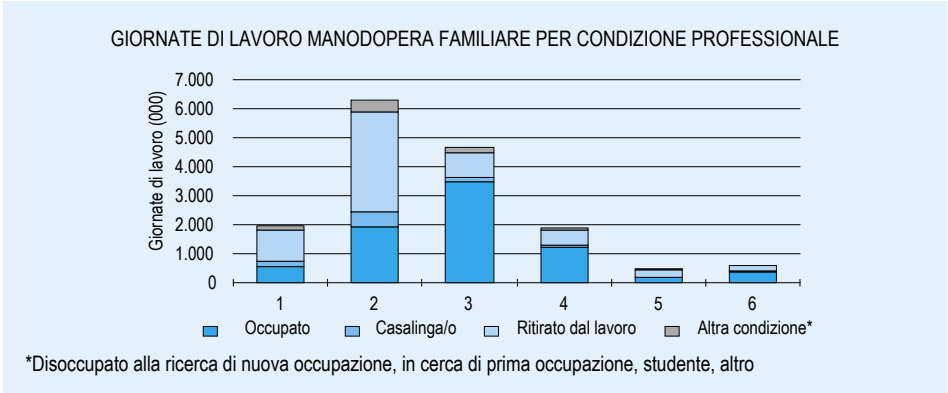
Se il dato così elaborato fornisce un'indicazione molto sintetica a livello aziendale, l'incidenza delle diverse categorie di attività svolta rapportata ai soggetti coinvolti consente un'analisi più approfondita dei caratteri della forza lavoro familiare. Considerando, infatti, la presenza di attività lavorativa extra-aziendale dell'insieme delle persone che compongono il nucleo familiare possiamo avere elementi conoscitivi sul livello di pluriattività della famiglia agricola e dell'organizzazione delle sue risorse in quanto unità produttiva ad attività non esclusiva. Anche in questo caso si è fatto riferimento a due ipotesi, considerando i soli familiari impegnati prevalentemente in attività extra-aziendali e ampliando successivamente la selezione a tutti coloro che lavorano al di fuori dell'azienda indipendentemente dal loro impegno aziendale.

Sul totale dei componenti la famiglia con attività lavorativa, considerando anche coloro che non sono in condizione professionale, il 61% viene impiegato esclusivamente in azienda mentre il restante 39% svolge una attività extra-aziendale, con una quota del 24% di soggetti che realizzano ulteriori opportunità di integrazione del reddito e un 15% che non partecipa all'organizzazione aziendale ma esercita solamente all'esterno una attività remunerativa.



L'analisi della condizione professionale della manodopera familiare consente, inoltre, di rilevare che se la quota principale di prestazioni lavorative è fornita da persone occu-

pate, un forte contributo viene anche da chi risulta ritirato dal lavoro e che in alcune realtà tale categoria assume carattere prevalente rispetto alle altre sia a livello di stratificazione (tipologie di autoconsumo o non professionale) che a livello di territorio (Massa-Carrara, Prato, Arezzo e aree di montagna).



5.4 Il capo-azienda

Ulteriori informazioni sui caratteri della gestione aziendale vengono dall'analisi dei caratteri del capo-azienda, inteso come "la persona che di fatto gestisce l'azienda".

CARATTERI DEL CAPO-AZIENDA (CONDUTTORE): ETÀ

Tipologie aziende			n.		< 20 anni		20-29		30-39		40-59		> 60 anni			
					% az.		% az.		% az.		% az.		% az.			
			az.	giorn.		gior.		gior.		gior.		gior.		gior.		gior.
F	M	P	A	1	37.975	1.390.630	0,2	0,2	1,2	1,0	5,6	4,0	35,3	33,6	57,8	61,2
			NP	2	68.576	4.335.086	0,1	0,1	1,1	1,3	5,0	4,9	33,0	32,3	60,8	61,3
			E F-T	3	9.608	2.657.279	0,2	0,2	6,2	6,3	16,3	17,0	44,8	43,0	35,6	33,5
			P F-T	4	4.929	1.296.401	0,1	0,1	6,1	6,1	16,8	17,2	43,7	43,6	33,3	33,0
			E P-T	5	4.111	326.129	0,3	0,2	2,3	2,5	4,9	6,3	24,3	28,6	68,3	62,4
			P P-T	6	5.266	380.541	0,2	0,3	3,2	3,4	11,4	11,8	46,3	47,2	38,8	37,3
			E P-T	7	430	14.972	0,2	1,0	2,8	4,8	4,9	7,7	17,4	20,6	74,7	65,9
			E F-T	8	208	55.401	0,0	0,0	4,8	5,1	21,6	22,7	38,5	39,4	35,1	32,8
			P P-T	9	470	18.785	0,2	0,2	2,8	3,2	9,1	10,4	42,6	47,3	45,3	39,0
			P F-T	10	91	22.759	0,0	0,0	4,4	3,8	17,6	18,7	52,7	53,1	25,3	24,3
TOTALE FAMIGLIE				131.664	10.497.983	0,1	0,1	1,8	3,3	6,7	9,8	35,2	37,1	56,3	49,7	

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

Il conduttore in oltre la metà delle aziende (56,3%) presenta un'età avanzata, superiore ai 60 anni, nel 35% si colloca tra i 40 e i 60 anni (fascia di età che domina anche in termini di lavoro effettivamente svolto) e che in una percentuale molto contenuta ha un'età inferiore ai 40 anni (6,7% tra 30 e 40 anni, e 1,9% sotto i 30 anni). Come visto in precedenza, l'analisi della presenza dei giovani nelle varie tipologie aziendali evidenzia un consistente impegno dei giovani nelle aziende a conduzione full-time, sia esclusiva che pluriattiva, diretta e capitalistica, dove la percentuale dei giovani arriva ad interessare dal 22 al 26% delle aziende.

L'analisi dei dati relativi al carico di lavoro conferma ulteriormente il ruolo del conduttore, risultando una media di giornate di lavoro (80) superiore a quella fornita dal coniuge (71) e dagli altri familiari e parenti (75 e 54).

Interessante è il dato relativo al sesso del capo-azienda, il quale evidenzia (come si dirà meglio di seguito, parlando del lavoro svolto dalle donne) la prevalenza ancora marcata degli uomini, che se nel caso dei conduttori costituiscono il 72%, arrivano a rappresentare l'82% nel caso dei coniugi, e l'84% e l'89% nel caso, rispettivamente, degli altri familiari e dei parenti.

5.5

L'età dei conduttori e il ricambio generazionale

Uno degli elementi di debolezza delle aziende agricole toscane che spesso è stato messo in luce e confermato dalla lettura dei dati del censimento, è costituito dalla elevata età media degli addetti.

L'indice di ricambio generazionale, dato dal rapporto percentuale tra i conduttori con età inferiore ai 40 anni e l'insieme dei conduttori di aziende agricole, consente di analizzare il ricambio tra generazioni successive in agricoltura. Tale indice mostra che sul totale delle aziende agricole toscane condotte da persone fisiche (aziende individuali, a comunanza ed affittanza collettiva, società semplici) solamente una quota pari all'8,7% ha conduttori giovani, con una età cioè al di sotto dei 40 anni (che rappresenta il limite per accedere agli incentivi destinati ai giovani agricoltori). La quota condotta da giovani agricoltori tende a crescere e quasi raddoppia se si considera la superficie aziendale: con l'aumentare dell'età del conduttore diminuisce la dimensione fisica delle aziende, i giovani sono a capo generalmente di aziende più grandi e prestano mediamente un maggior numero di giornate.

Si rileva, inoltre, che l'età media dei componenti la famiglia del conduttore che lavorano in azienda è di circa 55 anni, che una quota consistente del lavoro prestato dai familiari e pari al 31% è svolto da persone con oltre 65 anni di età (con punte che raggiungono il 41% nelle province di Massa-Carrara e Prato, dove si è in precedenza rilevata l'alta incidenza di persone ritirate dal lavoro), mentre l'apporto della manodopera familiare giovane risulta molto limitato.

AZIENDE E SUPERFICIE PER CLASSI DI ETÀ DEL CONDUTTORE

	Aziende		Superficie Totale		SAU	
	N.	%	N.	%	N.	%
Aziende con conduttore persona giuridica	2.262	1,62	431.919,48	26,54	135.296,61	15,77
Aziende con conduttore con meno di 40 anni	11.926	8,5	193.583,10	11,9	125.083,66	14,6
Aziende con conduttore tra 40 e 60 anni	51.627	36,9	488.394,97	30,0	303.564,52	35,4
Aziende con conduttore con oltre 60 anni	74.057	52,9	513.563,72	31,6	293.754,00	34,2
TOTALE	139.872	100,0	1.627.461,27	100,0	857.698,79	100,0

Considerando, quindi, che non solo i conduttori ma anche i componenti il nucleo familiare che lavorano in azienda presentano generalmente una età media abbastanza elevata, si pone il problema di esaminare quali siano le effettive possibilità che venga assicurato nel futuro il ricambio generazionale. Per tale ragione, si è provveduto ad effettuare una serie di elaborazioni dei dati censuari, in maniera da verificare per un sotto-insieme di aziende con conduttore con oltre 60 anni di età la presenza o meno di eventuali successori all'interno della manodopera familiare, in base alle due seguenti ipotesi:

- nella prima, più ampia, viene definito successore chi lavora in azienda per almeno 100 giornate e ha una età inferiore ai 55 anni;

- mentre nella seconda, più ristretta, si prende in considerazione solamente chi lavora in azienda per almeno 150 giornate e ha meno di 40 anni.

AZIENDE CON CONDUTTORE < 40 ANNI SU TOTALE AZIENDE CON CONDUTTORE

			Aziende		Superficie Totale		SAU			
			N.	%	N.	%	N.	%		
F	M	A	1	2.781	7,0	6.851,64	8,1	2.496,84	8,6	
		NP	2	4.507	6,3	23.046,48	8,4	10.177,57	7,5	
		D	E F-T	3	2.202	22,4	83.220,11	24,4	60.423,56	24,4
			P F-T	4	1.149	22,7	34.292,34	25,6	24.482,56	25,4
		C	E P-T	5	313	7,4	10.909,91	10,3	6.337,45	9,6
			P P-T	6	806	14,6	16.146,81	14,0	11.036,43	14,6
			E P-T	7	34	7,8	2.670,13	5,7	1.190,62	5,0
			E F-T	8	55	25,8	7.855,04	22,4	4.352,38	22,1
			P P-T	9	59	12,3	6.567,01	14,5	3.179,23	14,3
			P F-T	10	20	21,7	2.023,63	14,8	1.407,02	18,6
TOTALE			11.926	8,7	193.583,10	16,2	125.083,66	17,3		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

IPOTESI DI RICAMBIO GENERAZIONALE IN RAPPORTO ALLA PRESENZA O MENO DI SUCCESSORI NELLE AZIENDE CON CONDUTTORE > 60 ANNI

Ipotesi A)*			Aziende con successori	% su aziende con conduttore > 60 anni	SAU media aziende con successori	SAU media aziende senza successori				
			Aziende	Superficie totale	SAU					
F	M	A	1	137	0,6	0,9	1,5	1,62	0,68	
		D	NP	2	870	2,1	3,4	3,3	2,88	1,76
			E F-T	3	1.080	32,5	44,2	44,9	30,63	18,07
		C	P F-T	4	415	26,3	38,4	37,0	23,92	14,54
			E P-T	5	123	4,4	5,8	6,2	19,61	13,73
		P P-T	6	202	10,0	11,5	12,3	16,55	13,15	
		E P-T	7	5	1,6	3,8	4,5	150,74	52,49	
		E F-T	8	24	32,4	42,6	33,9	121,40	113,65	
		P P-T	9	7	3,5	5,3	4,6	63,75	47,80	
		P F-T	10	8	38,1	47,7	50,7	129,62	77,51	
TOTALE			2.871	3,9	16,6	19,3	19,73	3,33		

Ipotesi B)**																	
F		M		A		1	15	0,1	0,2	0,4	3,84	0,69					
				NP		2	138	0,3	0,7	0,6	3,52	1,78					
		P	D	E	F-T	3	669	20,1	30,4	31,2	34,39	19,07					
				P	F-T	4	144	9,1	14,8	14,7	27,36	15,97					
				E	P-T	5	31	1,1	2,3	2,6	32,92	13,78					
				P	P-T	6	25	1,2	1,4	1,6	17,14	13,45					
				C	E	P-T	7+8+9+10	17	2,8	7,7	5,3	115,52	59,72				
			TOTALE										1.039	1,4	8,9	10,5	29,75

*Ipotesi A) più ampia: presenza di un familiare o parente del conduttore che lavora in azienda per almeno 100 giornate ed ha meno di 55 anni.

**Ipotesi B) più ristretta: presenza di un familiare o parente del conduttore che lavora in azienda per almeno 150 giornate ed ha meno di 40 anni.

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

GIORNATE DI LAVORO MANODOPERA FAMILIARE PER CLASSI DI ETÀ E PROVINCIA

	Fino a 29	Da 30 a 39	Da 40 a 49	Da 50 a 59	60 Ed oltre	Totale	%
Massa-Carrara	36.101	87.320	138.688	243.698	658.743	1.164.550	6,9
Lucca	93.924	191.139	291.118	437.354	846.562	1.860.097	11,0
Pistoia	142.912	241.324	281.880	383.508	670.126	1.719.750	10,1
Firenze	127.539	257.180	343.147	537.142	1.210.852	2.475.860	14,6
Livorno	66.606	132.818	166.297	258.434	416.006	1.040.161	6,1
Pisa	94.064	193.455	262.977	408.843	886.202	1.845.541	10,9
Arezzo	118.993	226.629	342.612	478.696	1.021.791	2.188.721	12,9
Siena	131.843	236.955	302.111	425.139	857.489	1.953.537	11,5
Grosseto	183.135	398.605	489.413	604.452	780.677	2.456.282	14,5
Prato	9.866	16.656	29.075	52.516	146.499	254.612	1,5
TOTALE	1.004.983	1.982.081	2.647.318	3.829.782	7.494.947	16.959.111	100,0
%	5,9	11,7	15,6	22,6	44,2	100,0	

IPOTESI DI RICAMBIO GENERAZIONALE IN RAPPORTO ALLA PRESENZA O MENO DI SUCCESSORI NELLE AZIENDE CON CONDUTTORE > 60 ANNI

	Ipotesi A)*			Ipotesi B)**		
	Aziende	Sup. totale	SAU	Aziende	Sup. totale	SAU
Montagna	581	13.245,33	8.095,48	198	6.969,71	4.641,86
Collina	1.892	65.651,30	43.607,62	690	36.397,59	24.165,44
Pianura	398	6.188,67	4.934,28	151	2.421,66	2.098,09
TOTALE	2.871	85.085,30	56.637,38	1.039	45.788,96	30.905,39
% su Aziende con conduttore > 60 anni	3,9	16,6	19,3	1,4	8,9	10,5
Superficie media aziende con successori		29,6	19,7		44,1	29,7
Superficie media aziende senza successori		6,0	3,3		6,4	3,6

*Ipotesi A) più ampia: presenza di un familiare o parente del conduttore che lavora in azienda per almeno 100 giornate ed ha meno di 55 anni.

**Ipotesi B) più ristretta: presenza di un familiare o parente del conduttore che lavora in azienda per almeno 150 giornate ed ha meno di 40 anni.

I risultati consentono di evidenziare che in entrambe le ipotesi la possibilità di ricambio generazionale risulta particolarmente difficile nelle aziende toscane. Sul totale delle aziende condotte da persone con oltre 60 anni di età soltanto una quota molto limitata avrebbe la possibilità di individuare tra i familiari e i parenti che lavorano in azienda un eventuale successore: il 3,9% nella ipotesi più ampia e l'1,4% in quella più ristretta. Con riferimento, tuttavia, alla superficie interessata da questo fenomeno in entrambe le ipotesi la percentuale di SAU con successori risulta più consistente e ne risultano prive proprio quelle con dimensioni fisiche più ridotte.

Si deve, tuttavia, considerare che riferendosi i dati alla situazione rilevata nel 2000, non si sono esplicitati tutta una serie di effetti da attribuire alla misura 2 del PSR e alla legge regionale n. 23/98, sebbene la loro portata sia notevolmente diversificata. In particolare, l'intervento a favore dell'insediamento dei giovani in agricoltura ha consentito di erogare risorse sensibilmente superiori a quelle programmate (oltre 3.700 beneficiari, a fronte delle quali sono stati liquidati premi per complessivi 76,5 milioni di euro). La legge n. 23/98, "Misure di aiuto per favorire l'accesso dei giovani alle attività agricole, di servizio per l'agricoltura e di supporto al territorio rurale", ha la finalità di incentivare l'ingresso dei giovani in agricoltura e promuovere l'uso sostenibile del territorio tramite uno sviluppo agricolo integrato con le risorse ambientali, sociali e storico-culturali, con l'obiettivo di sostenere sia uno sviluppo occupazionale che un ricambio generazionale in un settore con un elevato tasso di invecchiamento e incentivare iniziative di innovazione e qualità.

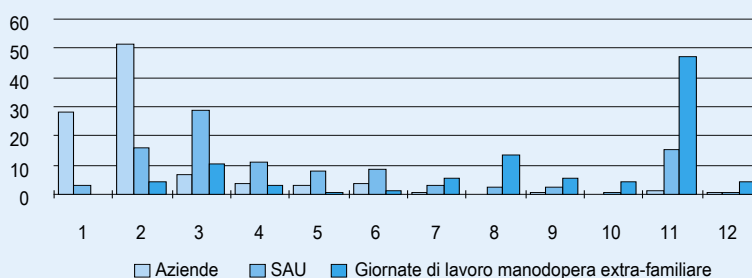
Rispetto al passato, si sono registrati i primi segnali in controtendenza e un ritorno dei giovani all'economia rurale, per motivi culturali, sociali ed economici che hanno fatto crescere l'interesse per l'agricoltura.

5.6

La manodopera salariata

I lavoratori salariati che hanno prestato giornate di lavoro in aziende agricole toscane nell'annata 1999/2000 sono circa 37.000, dei quali oltre il 70% con contratti a tempo determinato, per un totale di oltre 3,7 milioni di giornate di lavoro. Come visto in precedenza, la manodopera salariata viene impegnata in un numero limitato di aziende, ma interessa una quota notevole sia della superficie totale aziendale (47%) che della superficie agricola utilizzata (37%). La manodopera extra-familiare assunta a tempo indeterminato viene impiegata nel 2,8% di aziende, mentre quella con contratti a termine trova una più ampia diffusione con il 5,8% di aziende che vi fanno ricorso.

DISTRIBUZIONE % DELLE AZIENDE, DELLA SAU E DELLE GIORNATE DI LAVORO DELLA MANODOPERA EXTRA-FAMILIARE



Per la decodifica delle tipologie di aziende da 1 a 12 si veda la tabella sulle giornate di lavoro familiare nel paragrafo 5.2

Se si esaminano le giornate di lavoro, l'apporto principale viene dai salariati fissi, che contribuiscono con circa il 58% allo svolgimento delle attività lavorative mediamente per 202 giorni l'anno a fronte dei 60 degli avventizi. Il confronto intercensuario 2000/1990 evidenzia che non solo le giornate prestate dagli avventizi sono diminuite maggiormente rispetto a quelle dei fissi, ma anche che si contrae sensibilmente la quota di aziende che ricorre a manodopera a tempo determinato.

LA MANODOPERA SALARIATA FISSA E AVVENTIZIA

	Salariati fissi		Salariati avventizi		TOTALE
	Dirigenti e impiegati	Operai e assimilati	Dirigenti e impiegati	Operai e assimilati	
Unità	3.584	7.137	3.360	22.735	36.816
%	9,7	19,4	9,1	61,8	100
Giornate lavoro	533.980	1.627.637	193.301	1.374.195	3.729.113
%	14,3	43,6	5,2	36,9	100
Giornate lavoro medie	149	228	58	60	101

Il ricorso al lavoro salariato in forma stabile o a tempo determinato tende a differenziarsi sensibilmente tra le principali stratificazioni di aziende (a conduzione diretta, capitalistiche e le istituzioni), nelle quali al decrescere della presenza di lavoro familiare aumenta l'utilizzazione di manodopera salariata a tempo indeterminato.

DISTRIBUZIONE % DELLE GIORNATE DI LAVORO DELLA MANODOPERA SALARIATA FISSA E AVVENTIZIA

				Salariati fissi		Salariati avventizi		TOTALE
				Dirigenti	Operai	Dirigenti	Operai	
F	M	P	NP	2	5,2	25,5	10,2	100,0
			F-T	E 3	3,8	41,4	8,1	100,0
			F-T	P 4	3,6	39,8	8,9	100,0
			P-T	E 5	4,3	26,7	11,9	100,0
			P-T	P 6	1,5	31,2	13,3	100,0
		C	P-T	E 7	11,7	47,7	4,2	100,0
			F-T	E 8	12,5	51,0	3,0	100,0
			P-T	P 9	8,6	46,6	5,9	100,0
			F-T	P 10	10,4	44,9	2,1	100,0
			P	11	19,1	43,7	4,3	100,0
I	M	NP		12	30,2	41,2	8,0	100,0
		TOTALE			14,3	43,6	5,2	100,0
F	M	P	NP	2	1,5	2,4	8,0	4,1
			F-T	E 3	2,8	10,0	16,5	10,6
			F-T	P 4	0,7	2,5	4,8	2,8
			P-T	E 5	0,3	0,5	2,0	0,9
			P-T	P 6	0,1	0,8	3,0	1,2
		C	P-T	E 7	4,7	6,3	4,7	5,8
			F-T	E 8	11,7	15,7	7,7	13,4
			P-T	P 9	3,4	6,0	6,4	5,6
			F-T	P 10	3,0	4,3	1,7	4,2
			P	11	63,2	47,5	39,0	47,4
I	M	NP		12	8,6	3,8	6,2	4,1
		TOTALE			100,0	100,0	100,0	100,0

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full-time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

L'indice di caratterizzazione extra-familiare del lavoro agricolo, corrispondente al rapporto percentuale delle giornate di lavoro prestate dalle persone esterne alla famiglia e alla rete parentale sul totale delle giornate lavorative effettuate nelle aziende, consente una lettura più articolata dell'impiego di manodopera salariata. Il dato medio regionale del peso delle giornate di manodopera extra-familiare sul totale delle giornate lavorative prestate, pari al 18%, restituisce situazioni tra loro molto diversificate. Il ricorso alla manodopera salariata varia in relazione alla dimensione aziendale, all'ubicazione ed alla forma di conduzione. La distribuzione per classi di SAU mostra che le giornate di lavoro prestate dalla manodopera salariata rappresentano il 44% nelle aziende con allevamenti specializzati senza terreno agrario, costituiscono una quota inferiore alla media regionale nelle aziende fino ai 20 ettari, e crescono progressivamente fino a raggiungere percentuali di oltre il 78% nelle aziende con superfici maggiori ai 100 ettari. La maggior presenza di salariati si rileva, naturalmente, nelle aziende condotte in economia, dove apportano il 93% delle giornate di lavoro. Il ricorso alla manodopera extra-familiare è particolarmente elevato nelle province di Siena e Firenze, che da sole danno occupazione a circa la metà dei lavoratori salariati,

mentre in altre realtà del territorio regionale, quali Massa-Carrara e Lucca, l'incidenza dei salariati risulta molto modesta.

Il rapporto tra lavoro familiare e lavoro extra-familiare è stato utilizzato come criterio di stratificazione per introdurre la distinzione all'interno delle unità professionali tra conduzione capitalistica e conduzione diretta del coltivatore: le aziende sono a conduzione capitalistica se le giornate di manodopera familiare risultano inferiori di 1/3 rispetto alle giornate di manodopera totale. L'analisi delle giornate di lavoro mostra che, rispetto al dato medio regionale, si ha una netta differenziazione tra le diverse tipologie aziendali individuate in relazione al livello di utilizzazione di manodopera extra-aziendale. All'interno delle categorie di stratificazione è possibile, infatti, rilevare che:

- le aziende di autoconsumo, e cioè il 28,4% delle unità censite, non acquisiscono lavoro all'esterno;
- le famiglie che producono per il mercato con aziende non professionali acquisiscono lavoro all'esterno in minima parte, solamente il 5,4%, per un ammontare pari al 2,2% del monte giornate complessivo da esse utilizzato;
- le aziende professionali a conduzione diretta acquisiscono per il 12,2% manodopera salariata con una incidenza del 6,6% sul totale delle giornate effettuate in tali categorie;
- nelle aziende professionali capitalistiche, che per definizione acquisiscono lavoro all'esterno, l'incidenza della manodopera salariata sul totale delle giornate raggiunge l'87,3%;
- le istituzioni che, per definizione, hanno solamente manodopera salariata, con circa il 2% e 16% rispettivamente delle aziende e della SAU, utilizzano oltre la metà della forza lavoro salariata prestata a livello regionale in agricoltura.

AZIENDE E GIORNATE MANODOPERA EXTRA-FAMILIARE

				TOTALE AZIENDE	TOTALE GIORNATE	Aziende con manodopera extra-familiare	Giornate manodopera extra-familiare	% Aziende con manodopera extra-familiare/ Totale	% Giornate manodopera extra-familiare/ Totale			
F	M	P	D	A	1	39.658	2.073.871	0	0	0,0	0,0	
				NP	2	72.104	6.776.025	3.892	151.673	5,4	2,2	
				C	F-T	E 3	9.818	5.342.607	1.474	393.726	15,0	7,4
					F-T	P 4	5.056	2.070.363	560	102.886	11,1	5,0
					P-T	E 5	4.241	548.096	398	32.690	9,4	6,0
					P-T	P 6	5.512	714.617	576	43.301	10,4	6,1
					P-T	E 7	435	235.079	435	216.264	100,0	92,0
					F-T	E 8	213	585.413	213	501.437	100,0	85,7
					P-T	P 9	481	236.091	481	210.315	100,0	89,1
					F-T	P 10	92	185.159	92	155.918	100,0	84,2
I	M	P	11	1.375	1.769.108	1.375	1.769.108	100,0	100,0			
		NP	12	887	151.795	887	151.795	100,0	100,0			
TOTALE					139.872	20.688.224	10.383	3.729.113	7,4	18,0		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

Nelle aziende professionali e a conduzione diretta mediamente il ricorso al lavoro extra-familiare in termini di giornate è compreso tra il 5-7%, mentre nelle varie tipologie di aziende capitalistiche l'incidenza delle giornate prestate dai lavoratori salariati raggiunge valori compresi tra l'84% e il 92%. Nelle aziende a conduzione familiare e classificate come non professionali la manodopera salariata non risulta del tutto assente, e, quindi,

in una parte di unità che avrebbero poche possibilità di remunerare con redditi adeguati il lavoro vengono impiegate giornate salariate, rappresentate per lo più da attività prestate da operai a tempo determinato.

Scomponendo i dati per classi di SAU e per categoria di stratificazione, si osserva che la componente extra-familiare tende a crescere costantemente con l'aumentare della superficie all'interno delle aziende non professionali e a conduzione familiare, mentre in quelle capitalistiche, dove la quota di manodopera familiare risulta particolarmente compressa, l'andamento appare meno lineare.

INCIDENZA % DELLE GIORNATE DI LAVORO SALARIATE/FAMILIARI PER CLASSI DI SAU

			< 5	Da 5 a 9,9	Da 10 a 19,9	Da 20 a 49,9	Da 50 a 99,9	100 E oltre	TOTALE	
F	M	A	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
		D	NP	2	2,1	2,7	4,8	5,1	39,3	0,0
			F-T	E 3	6,5	5,0	7,0	7,1	8,6	15,9
			F-T	P 4	3,0	2,3	4,1	6,7	10,0	23,4
			P-T	E 5	2,9	3,2	6,2	9,7	13,2	22,7
			P-T	P 6	3,9	3,6	5,9	10,2	20,4	24,1
			P-T	E 7	92,1	91,9	91,7	87,7	93,1	93,8
		C	F-T	E 8	75,7	73,6	81,8	84,7	87,0	88,4
			P-T	P 9	86,1	85,9	86,3	88,2	90,4	91,6
			F-T	P 10	82,4	79,4	82,5	87,5	81,9	83,2
	I		P	11	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	NP	12	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
TOTALE			4,5	8,4	13,9	26,3	45,8	78,3	18,0	

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

Considerando che l'incontro tra manodopera familiare e extra-familiare all'interno delle unità censite avviene in misura molto limitata e solamente per il 6% delle aziende, per avere un quadro più reale della utilizzazione di manodopera salariata, si sono elaborati i dati relativi ad un sotto-insieme di 10.383 aziende che vi hanno fatto effettivamente ricorso. L'analisi ed il confronto assumono rilievo essenzialmente per le categorie con conduzione diretta e professionali, per le quali emerge che:

- le aziende complessivamente interessate all'impiego di manodopera salariata presentano una SAU ben maggiore di quella media regionale (33,5 ha, a fronte di 19,7);
- il tempo di utilizzo della manodopera totale, con riferimento alle sole aziende che vi hanno fatto ricorso, ammonta mediamente a circa 580 giornate, valore molto più elevato rispetto a quello rilevato per il complesso della categoria (350 giornate);
- l'intensità del lavoro sulla SAU presenta valori simili, attorno alle 18 giornate per ettaro, rispetto alla corrispondente media regionale.

Infine, l'indice di intensità del lavoro dipendente in agricoltura, corrispondente al numero medio di giorni di lavoro per ogni ettaro di SAU, fornisce una misura del tempo di lavoro commisurato alla superficie agricola effettivamente utilizzata. L'intensità dell'impiego del fattore lavoro salariato, 12 giornate per ettaro di SAU come media regionale, presenta valori superiori nelle non professionali, in quelle capitalistiche full-time e nelle istituzioni.

I dati elaborati consentono di esaminare in quale modo le caratteristiche del lavoro familiare, esclusività/pluriattività da una parte e full-time/part-time dall'altra, influenzino l'acquisizione di lavoro all'esterno. Generalmente l'intensità della manodopera salariata, così come il fattore lavoro nel suo complesso, risulta direttamente collegata alla presenza

o meno di un familiare a tempo pieno impiegato nell'azienda. All'interno della ripartizione tra capitalistiche e a conduzione diretta, le aziende full-time e quelle part-time presentano rispettivamente indici di intensità del lavoro salariato e indici di caratterizzazione extra-familiare del lavoro agricolo più elevati.

IMPIEGO DI MANODOPERA SALARIATA

			Az. con manod. salariata	% AZ./ TOTALE	SUP. TOTALE	SAU	SAU media	G. manod. Extra- familiare	G. Az.	G./ SUP. TOTALE	G./ SAU		
F	M	NP	2	3.892	5,4	30.393,62	7.803,46	2,0	151.673	39,0	5,0	19,4	
		D	F-T E	3	1.474	15,0	93.167,63	62.239,69	42,2	393.726	267,1	4,2	6,3
			F-T P	4	560	11,1	29.150,23	18.461,95	33,0	102.886	183,7	3,5	5,6
			P-T E	5	398	9,4	16.872,53	9.099,92	22,9	32.690	82,1	1,9	3,6
			P-T P	6	576	10,4	18.425,45	10.834,75	18,8	43.301	75,2	2,4	4,0
	C	P-T E	7	435	100,0	46.596,36	23.697,37	54,5	216.264	497,2	4,6	9,1	
		F-T E	8	213	100,0	35.127,41	19.680,67	92,4	501.437	2354,2	14,3	25,5	
		P-T P	9	481	100,0	45.174,97	22.162,22	46,1	210.315	437,2	4,7	9,5	
		F-T P	10	92	100,0	13.702,01	7.572,22	82,3	155.918	1694,8	11,4	20,6	
		I	M	P	11	1.375	100,0	366.905,15	130.398,82	94,8	1.769.108	1286,6	4,8
NP	12		887	100,0	65.014,33	4.897,79	5,5	151.795	171,1	2,3	31,0		
TOTALE			10.383	7,4	760.529,69	316.848,86	30,5	3.729.113	359,2	4,9	11,8		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

CONFRONTO TRA IMPIEGO DI MANODOPERA SALARIATA E FAMILIARE

	Aziende	SAU	Giornate lavoro	Giornate /SAU	Giornate/ Aziende	SAU media
Impiego manodopera familiare	137.610	722.403,00	16.959.111	23,5	123,2	5,25
Impiego manodopera salariata	10.383	316.848,86	3.729.113	11,8	359,2	30,52
Impiego manodopera totale	139.872	857.699,00	20.688.224	24,1	147,9	6,13

5.7

Il lavoro delle donne

Come nel resto del Paese, ed in misura ancor maggiore, anche in Toscana il ruolo rivestito dalle donne in agricoltura sta crescendo ed è al centro delle dinamiche di sviluppo più interessanti, che trovano espressione, oltre che nel consolidamento di attività tradizionali, nei percorsi più innovativi (produzioni di particolare qualità, ospitalità, servizi sociali, ecc.), in linea con le tendenze evolutive dell'agricoltura e delle sue funzioni. In tale contesto il ruolo delle donne appare sempre più uscire dalla dimensione della sussidiarietà (integrazione/sostituzione del lavoro maschile) in cui per decenni è rimasto, ed assumere una posizione autonoma, distinta e portatrice di innovazione rispetto alla presenza maschile.

Nel quadro dei diversi e nuovi ruoli sociali che l'agricoltura sta acquisendo, la presenza e l'operato delle donne si carica di nuovi significati (o forse rende visibili e dà nuova forza a vecchi significati) e fa leva sulla creatività, sull'abilità relazionale, sulla capacità organizzativa. Le donne rappresentano il nesso tra l'attività produttiva e la riproduzione

delle risorse materiali e immateriali su cui si basano il mantenimento e il rinnovamento nel tempo dell'azienda-famiglia e del contesto sociale con cui essa interagisce. Ciò assume una notevole importanza per il legame con aspetti determinanti per lo sviluppo dei contesti rurali, quali la creazione e la trasmissione di conoscenza e cultura, la cura della qualità della vita, il mantenimento e rafforzamento della rete di relazioni sociali; come, d'altra parte, ha implicazioni importanti sulla caratterizzazione e sulla valenza dello stesso ruolo imprenditoriale delle donne, le quali mostrano una particolare attitudine nello svolgimento di attività rivolte alla promozione dei valori della ruralità (patrimonio culturale, qualità della vita, socialità, ambiente) (Brunori *et al.*, 1999).

La maggiore attenzione tradizionalmente rivolta dalle donne rurali alla cura dei rapporti sociali della famiglia - e il loro stesso ruolo di snodo tra produzione e riproduzione, tra lavoro domestico e lavoro aziendale e tra questo e lavoro esterno, con la conseguente integrazione tra esperienze provenienti da sfere diverse - assume un ruolo sempre più importante nella gestione delle attività relazionali dell'azienda con i contesti sociali ed economici esterni. Tali aspetti divengono rilevanti negli attuali processi di sviluppo delle aree rurali, in cui la valorizzazione delle risorse locali vede il ruolo sempre più importante delle "reti brevi", formate dall'interazione diretta e frequente a livello locale, attraverso cui circolano le informazioni e le idee e si realizza il supporto reciproco, piuttosto che delle "reti lunghe", formate dai rapporti a distanza, spesso basati su comunicazione formalizzata.

Segnali di tale processo di "femminilizzazione" dell'agricoltura (o, comunque, caratterizzato da un crescente "protagonismo femminile") sono evidenti, per quanto in forma più ridotta, anche nei dati censuari relativi alla presenza e all'incidenza del lavoro femminile, complessivamente e nelle diverse categorie di manodopera, in modo particolare nel confronto con la situazione al decennio precedente.

La consistenza del lavoro femminile

Secondo i dati del Censimento del 2000, il contributo femminile al lavoro in azienda risulta complessivamente pari al 44% e al 30%, rispettivamente in termini di unità lavorative e di numero di giornate di lavoro prestate. La minore dimensione dell'apporto lavorativo alle attività aziendali è evidente: mediamente le donne prestano circa la metà delle giornate di lavoro degli uomini (35 contro 64). Ciò è dovuto anche al fatto che la quota dei componenti il nucleo familiare che lavora effettivamente in azienda risulta molto inferiore nel caso delle donne rispetto agli uomini.

Tale lavoro è prevalentemente svolto in qualità di familiare del conduttore (70% delle unità lavorative e 44% delle giornate di lavoro), in massima parte in qualità di coniuge. Considerando, invece, le diverse categorie di manodopera salariata, la presenza femminile risulta più elevata tra il personale avventizio con mansioni di operaio e tra i dirigenti o impiegati con contratto a tempo indeterminato. Per quanto poco rilevante rispetto al contributo al lavoro familiare, il lavoro svolto nell'ambito della manodopera avventizia (che assorbe il 70% delle donne che hanno un impiego remunerato in agricoltura) risulta comunque significativo nel rapporto con l'equivalente lavoro maschile: pur incidendo nella stessa misura sul numero di giornate complessivamente svolte, appare, infatti, decisamente più consistente in termini di carico di lavoro medio (72 giornate contro 55).

Nel corso degli anni '90, a fronte di una generalizzata diminuzione delle persone occupate in agricoltura e del relativo lavoro prestato, le donne hanno mostrato una maggior tenuta in termini di lavoro. A fronte di una contrazione del numero di unità lavorative femminili esattamente doppia rispetto a quella che ha interessato la manodopera maschile, con una conseguente diminuzione del contributo al numero complessivo delle unità lavorative (pari al 46% sul totale nel 1990), si è, infatti, verificata una diminuzione del lavoro fornito molto minore rispetto agli uomini, la quale si è tradotta in un aumento relativo del numero di giornate di lavoro prestate sul totale (28% nel 1990).

Per quanto di segno opposto, anche l'indagine sulle forze lavoro dell'ISTAT ha evidenziato per il periodo 1993-2002 la migliore performance, in termini di variazioni del numero delle unità occupate, delle donne rispetto agli uomini. In un quadro in cui le componenti maschile e femminile dell'occupazione toscana in agricoltura hanno mostrato un andamento simile, leggermente crescente e in controtendenza rispetto al resto del Paese, il confronto tra le due componenti ha messo in luce la maggior crescita dell'occupazione femminile: le unità lavorative femminili sono aumentate infatti del 13% (circa 2.700), contro l'aumento di appena il 5% di quelle maschili (circa 1.700). L'aumento della componente femminile si è, dunque, andata configurando come una caratteristica dell'occupazione agricola della Toscana, caratteristica delineatasi in modo particolare nella seconda metà degli anni '90. Va, peraltro, segnalato che i risultati delle rilevazioni per il 2003 (ARSIA, IRPET, Regione Toscana, 2004) sembrano smorzare tale tendenza. A fronte di una presenza femminile che continua a interessare il 30% della forza lavoro, si registra rispetto al 2002 un calo del 12,3%. Ciò viene imputato anche alla crisi che ha interessato il comparto dell'agriturismo, in cui le donne avevano rivestito un ruolo di primo piano nell'anno precedente, e quindi interpretato anche con riferimento al "duplice ruolo assunto dalle donne come elemento di innovazione e come possibile valvola di restrizione durante i periodi di crisi".

LAVORO FEMMINILE E MASCHILE: RIPARTIZIONE PER CATEGORIE DI MANODOPERA																
Valori % e assoluti																
		Manodopera familiare						Salariati fissi				Salariati avventizi		TOTALE		
		Conduttore		Familiari		Parenti		Dirigenti e impiegati		Operai e assimilati		Dirigenti e impiegati			Operai e assimilati	
Unità	Femmine	30,0	23,4	58,3	69,6	24,5	2,5	27,0	0,5	10,9	0,4	17,5	0,3	25,0	3,2	43,8 100,0
	Maschi	70,0	42,6	41,7	38,8	75,5	5,9	73,0	1,2	89,1	2,8	82,5	1,2	75,0	7,5	56,2 100,0
			100,0		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	100,0
	TOTALE		137.610		210.460		17.681		3.584		7.137		3.360		22.735	
Giornate di lavoro	Femmine	23,1	39,6	51,0	44,3	23,8	3,5	31,6	2,7	10,1	2,7	21,6	0,7	29,9	6,6	30,0 100,0
	Maschi	76,9	56,6	49,0	18,3	76,2	4,8	68,4	2,5	89,9	10,1	78,4	1,0	70,1	6,7	70,0 100,0
			100,0		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	100,0
	TOTALE		10.658.383		5.394.517		906.211		533.980		1.627.637		193.301		1.374.195	

lavorativo. In termini di carico di lavoro, infatti, la gestione femminile copre, nel complesso, il 22% delle giornate di lavoro fornite dal capo-azienda. Nel dettaglio delle singole tipologie aziendali, accanto all'importanza rivestita dalle aziende per l'autoconsumo e non professionali, si evidenzia una maggiore importanza rivestita dalla gestione delle aziende a conduzione diretta pluriattive full-time e part-time (31%), rispetto al maggior impegno degli uomini, come visto sopra, nella gestione delle aziende esclusive full-time. Il livello più consistente di impegno femminile nella gestione aziendale si rileva, però, nelle aziende capitalistiche, nella forma della gestione esclusiva part-time (34,5%).

AZIENDE CON DONNE CONDUTTRICI E/O CAPO-AZIENDA NELLE VARIE TIPOLOGIE DI AZIENDE (%)

Tipologie aziende			% az. con conduttore donna	% az. con capo az. donna	% az. con conduttore capo az. donna			
F	M	A	1	31,4	29,1	29,8		
		P	NP	2	30,7	28,2	28,8	
			D	E F-T	3	15,5	14,9	14,8
				P F-T	4	32,2	31,8	31,8
				E P-T	5	29,5	28,1	28,5
	C		P P-T	6	34,1	32,0	32,6	
		P-T	7	43,9	43,9	44,0		
		E F-T	8	19,2	18,8	18,8		
		P-T	9	28,3	27,2	27,2		
		P F-T	10	22,8	22,8	23,1		
TOTALE FAMIGLIE			30,0	27,8	28,3			
I	M	P	11	12,1				
		NP	12	11,0				
TOTALE ISTITUZIONI				11,7				
TOTALE			30,0	27,5	28,3			

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

CARATTERI DELLA GESTIONE FEMMINILE E MASCHILE

Tipologie aziende			Gg. lav. capo-az. (% su tot.)		SAU md.		Gg. lav. / SAU			
			D	U	D	U	D	U		
F	M	A	1	20,7	79,3	0,78	0,71	34	58	
		D	NP	2	24,2	75,8	1,92	1,86	28	36
			E F-T	3	13,8	86,2	19,20	26,23	13	11
			P F-T	4	31,0	69,0	15,31	20,85	17	13
			E P-T	5	23,6	76,4	15,18	15,69	4	5
	P	P P-T	6	31,3	68,7	12,66	14,16	6	5	
		P-T	7	34,5	65,5	52,50	56,02	1	1	
		E F-T	8	19,5	80,5	116,54	86,82	2	3	
		P-T	9	27,1	72,9	42,71	47,33	1	1	
		P F-T	10	21,6	78,4	76,74	83,95	3	3	
TOTALE FAMIGLIE			22,2	77,8	4,26	5,63	15	15		
I	M	P	11	11,9	88,1	77,80	97,17	2	1	
		NP	12	13,8	86,2	5,11	5,57	11	8	
TOTALE ISTITUZIONI			12,3	87,7	50,82	61,00	2	2		
TOTALE			22,0	78,0	4,58	6,72	14	13		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

La dimensione delle aziende condotte da donne

Altro aspetto rilevante è dato dalle dimensioni delle aziende condotte da donne, le quali, per quanto ancora inferiori alle aziende condotte da uomini - la superficie interessata dalla conduzione femminile è nel complesso pari al 19%; la SAU media è pari a 4,58 ettari, contro i 6,72 ettari delle aziende gestite da uomini (differenza che però si riduce fortemente nelle aziende a conduzione diretta) -, esse evidenziano, tuttavia, una tendenza alla crescita (+14% per la superficie totale e +20% per la SAU), configurandosi, nel quadro delle dinamiche che interessano l'agricoltura toscana, come un fattore di tenuta del settore.

Tra le varie tipologie aziendali si osservano dimensioni medie di superficie utilizzata assolutamente contenute nel caso delle aziende rivolte all'autoconsumo e al mercato ma non professionali (meno di un ettaro le prime, meno di due ettari le seconde, le quali peraltro raccolgono insieme oltre il 27% della SAU), dimensioni che salgono ai 13-19 ettari nelle aziende a conduzione diretta (che nel complesso interessano il 53% della SAU), per superare i 43 ettari fino ad oltre i 116 ettari nel caso delle aziende condotte in economia (12% della SAU). In generale, tali superfici, per quanto inferiori, sono allineate a quelle delle aziende a gestione maschile. Unica eccezione si rileva nella gestione capitalistica esclusiva part-time per la quale la SAU media risulta pari a 116 ettari, nettamente superiore al corrispondente valore delle aziende simili condotte da uomini.

Osservando i vari dati aziendali in relazione alle diverse classi di SAU, trova conferma il dato relativo al dimensionamento minore delle aziende condotte da donne. In particolare, si evidenzia una maggior presenza di aziende condotte da donne nella classi inferiori, fino ai 10 ettari (nel complesso il 90,6% delle aziende), ed una conseguente ripartizione più uniforme della SAU nelle diverse classi - il 20% della SAU ricade sia nelle aziende inferiori ai 5 ettari che in quelle tra i 20 e i 50 e superiori ai 100 ettari (in quest'ultima classe ricade invece il 31,5% delle aziende condotte da uomini). In termini di impegno lavorativo, in tutte le classi ad eccezione della maggiore, si rileva un carico di lavoro unitario inferiore a quello degli uomini.

CARATTERI DELLE AZIENDE PER CLASSI DI SAU (TOTALI, CAPO-AZ. DONNE, CAPO-AZ. UOMINI)

Classi di SAU	< 5	Da 5 a 9,9	Da 10 a 19,9	Da 20 a 49,9	Da 50 a 99,9	100 E oltre	TOTALE
TOTALE							
% aziende (TOT)	80,4	8,1	5,4	3,9	1,3	0,9	100,0
% gg. lav. capo-az	59,7	12,9	11,2	10,1	3,6	2,3	100,0
% SAU	14,7	9,2	12,4	19,7	14,9	29,1	100,0
Gg. lav. / az.	59	128	165	204	218	214	80
gg. lav. / SAU	53	18	12	7	3	1	13
DONNE							
% aziende	81,8	8,8	5,2	2,9	0,8	0,5	100,0
% gg. lav. capo-az	61,5	16,0	11,5	7,7	2,0	1,2	100,0
% SAU	20,0	13,4	15,7	19,3	11,9	19,8	100,0
Gg. lav. / az.	48	116	141	168	163	173	64
Gg. lav. / SAU	43	17	10	6	2	1	14
UOMINI							
% aziende (U)	79,8	7,8	5,5	4,3	1,5	1,0	100,0
% gg. lav. capo-az	59,2	12,1	11,1	10,8	4,1	2,7	100,0
% SAU	13,3	8,1	11,5	19,9	15,7	31,5	100,0
Gg. lav. / az.	64	133	173	214	229	221	86
Gg. lav. / SAU	57	19	12	7	3	1	13

5.8

L'istruzione e la formazione. Gli strumenti, l'organizzazione delle informazioni ed il sistema delle conoscenze

Come potenziale fattore di qualificazione e di sviluppo del capitale umano e sociale, ad integrazione dei sistemi conoscitivi non codificati e a supporto dei processi di interazione a livello locale e con l'esterno, assumono particolare importanza il livello di istruzione degli operatori agricoli, le modalità di acquisizione e di gestione delle informazioni, la presenza di attività di formazione.

Il livello di istruzione

Riguardo al livello di istruzione, i dati censuari (il titolo di studio conseguito dai conduttori capo-azienda) evidenziano per la Toscana una situazione migliore rispetto alla media nazionale, pur mantenendo più o meno lo stesso rapporto tra i diversi titoli di studio, così come la non particolare significatività dei titoli di studio ad indirizzo agrario.

CONDUTTORI CAPO-AZIENDA PER TITOLO DI STUDIO E SESSO IN TOSCANA E ITALIA (%)

Titolo di studio	TOSCANA			ITALIA		
	TOTALE	Uomini	Donne	TOTALE	Uomini	Donne
Laurea o diploma universitario a indirizzo agrario	0,6	0,7	0,4	0,5	0,6	0,3
Laurea o diploma universitario	4,8	4,8	5,0	2,9	3,0	2,6
Diploma di scuola media superiore a indirizzo agrario	2,0	2,3	1,3	2,1	2,5	1,2
Diploma di scuola media superiore	15,4	14,5	17,7	13,5	13,2	14,2
Licenza di scuola media inferiore	21,2	22,3	18,4	23,7	24,8	21,0
Licenza di scuola elementare	51,1	51,2	51,0	47,0	35,3	47,6
Senza titolo di studio	4,8	4,2	6,3	10,5	9,4	13,0
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Il livello di istruzione delle donne appare relativamente superiore, evidenziando una maggior incidenza dei livelli più alti (laurea e diploma), e semmai una minore frequenza degli studi professionali ad indirizzo agrario; tende, quindi, ad allinearsi con il livello di istruzione maschile procedendo verso i livelli di istruzione inferiori. Rimane, peraltro, più alta la percentuale di donne senza alcun titolo di studio (6,3% contro 4,2%).

AZIENDE CON DONNE CAPO-AZIENDA PER TITOLO DI STUDIO NELLE DIVERSE CATEGORIE DI MANODOPERA (%)

	N. az. con donne capo-az.	Laurea agraria	Altra laurea	Diploma agraria	Altro diploma	Media inferiore	Element.i	Nessun titolo	TOTALE
Conduttore	37.299	0,4	5,0	1,3	17,7	18,4	51,0	6,3	100,0
Coniuge	512		2,9	0,6	9,4	20,5	59,2	7,4	100,0
Altro familiare	304	0,3	4,9	0,7	18,8	31,6	40,5	3,3	100,0
Parente conduttore	128		3,1		19,5	25,0	46,1	6,3	100,0
Altra persona	264	3,8	25,8	1,9	50,8	13,3	4,2	0,4	100,0
TOTALE	38.507	0,4	5,1	1,3	17,8	18,5	50,7	6,2	100,0

CONDUTTORI CAPO-AZIENDA PER TITOLO DI STUDIO E SESSO NELLE VARIE TIPOLOGIE DI AZIENDE (%)

Tipologie aziende				Laurea agraria		Altra laurea		Diploma agraria		Altro diploma		Media inferiore		Elementari		Nessun titolo	
				D	U	D	U	D	U	D	U	D	U	D	U	D	U
F	M	A	1	0,2	0,4	4,6	5,0	1,1	1,7	17,3	16,3	16,3	23,4	53,6	49,4	6,9	3,8
		NP	2	0,3	0,4	4,2	4,2	1,0	1,7	15,2	13,5	17,7	20,8	54,5	54,6	7,0	4,8
	D	E F-T	3	1,2	1,1	5,4	2,3	2,8	5,0	24,0	12,7	26,7	30,7	38,0	45,4	1,9	2,8
		P F-T	4	0,8	0,8	4,6	2,9	2,1	5,4	25,8	14,4	31,9	27,1	32,4	45,8	2,4	3,5
		E P-T	5	0,8	1,3	7,6	5,5	2,2	2,8	21,8	13,3	19,3	16,8	44,2	54,9	4,0	5,3
		P P-T	6	1,1	2,1	10,5	11,5	1,6	3,8	26,0	20,5	24,7	24,4	32,9	35,1	3,2	2,5
	C	P-T	7	2,6	6,6	12,6	23,8	8,4	11,1	34,0	23,4	16,8	19,3	22,0	14,3	3,7	1,6
		E F-T	8	0,0	13,9	20,0	17,3	15,0	14,5	50,0	29,5	10,0	16,2	5,0	8,1	0,0	0,6
		P P-T	9	4,6	4,9	27,5	34,3	4,6	4,3	41,2	27,7	10,7	14,0	9,9	14,0	1,5	0,9
		F-T	10	0,0	15,5	14,3	15,5	4,8	14,1	61,9	33,8	14,3	15,5	4,8	5,6	0,0	0,0
TOTALE AZ. CON MAN. FAM.				0,4	0,6	4,9	4,7	1,3	2,3	17,6	14,6	18,6	22,6	51,0	51,0	6,3	4,2
I	M	P	11	5,4	10,4	24,7	17,9	1,2	9,5	50,6	34,2	12,0	17,0	5,4	10,8	0,6	0,2
		NP	12	1,0	3,8	27,6	19,8	3,1	2,3	51,0	45,4	15,3	16,2	2,0	11,7	0,0	0,9
TOTALE ISTITUZIONI				3,8	7,8	25,8	18,7	1,9	6,7	50,8	38,6	13,3	16,7	4,2	11,1	0,4	0,5
TOTALE				0,4	0,8	5,1	5,0	1,3	2,4	17,8	15,1	18,5	22,5	50,7	50,2	6,2	4,1

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

CARATTERI DEL CAPO AZIENDA: TITOLO DI STUDIO E FORMAZIONE PROFESSIONALE

Tipologie aziende				Laurea agraria	Altra laurea	Diploma agraria	Altro diploma	Media inferiore	Elementari	Nessun titolo	Freq. corsi profess.		
F	M	P	A	1	0,3	4,8	1,6	16,6	21,4	50,6	4,7	2,8	
			NP	2	0,4	4,2	1,5	14,0	19,9	54,6	5,4	4,3	
			D	E F-T	3	1,1	2,8	4,7	14,4	30,1	44,3	2,6	19,6
				P F-T	4	0,8	3,4	4,4	18,1	28,6	41,5	3,2	19,1
				E P-T	5	1,2	6,1	2,6	15,7	17,5	51,9	4,9	8,1
				P P-T	6	1,8	11,2	3,1	22,3	24,5	34,4	2,7	9,3
			C	P-T	7	4,8	18,9	9,9	28,0	18,2	17,7	2,5	15,3
				E F-T	8	11,3	17,8	14,6	33,3	15,0	7,5	0,5	31,9
				P P-T	9	4,8	32,4	4,4	31,4	13,1	12,9	1,0	12,0
				F-T	10	12,0	15,2	12,0	40,2	15,2	5,4	0,0	33,3
TOTALE AZ. CON MAN. FAM.					0,6	4,8	2,0	15,5	21,5	51,0	4,8	6,3	
I	M	P	11	9,8	18,8	8,5	36,1	16,4	10,1	0,3	23,2		
		NP	12	3,5	20,6	2,4	46,0	16,1	10,6	0,8	6,9		
TOTALE ISTITUZIONI					7,3	19,5	6,1	40,0	16,3	10,3	0,5	16,8	
TOTALE					0,7	5,0	2,1	15,9	21,4	50,3	4,7	6,5	

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

Guardando nel complesso all'interno delle diverse tipologie aziendali, emerge ovvia-

mente la diversificazione tra la conduzione familiare e quella capitalistica, con una maggiore consistenza dei livelli superiori di istruzione in quest'ultima, in particolare nella conduzione full-time. Nella conduzione diretta si rileva la maggior presenza dei livelli di istruzione più elevati nella gestione part-time. In entrambe le forme di conduzione, i titoli di studio ad indirizzo agrario appaiono maggiormente rappresentati nella gestione full-time.

5.9

La formazione professionale

Buona anche la risposta alle politiche di formazione professionale. Al di là del valore medio relativo alla frequenza di corsi di formazione, che mostra il coinvolgimento del 6,5% delle aziende complessive, appare al riguardo più significativa l'articolazione dei dati nelle varie tipologie aziendali.

Si evidenzia, in primo luogo, il maggior dinamismo delle istituzioni, interessate alla frequenza di corsi professionali per il 17% delle aziende, rispetto al 6,3% delle aziende familiari (valore quest'ultimo, comunque, più elevato rispetto alla media nazionale, pari al 5,1%).

All'interno delle famiglie, le conduzioni full-time, sia esclusive che pluriattive, sono le più attive, con valori che vedono coinvolte in corsi di formazione circa un quinto delle aziende gestite direttamente e circa un terzo delle aziende con salariati. Molto poco attive sono, invece, le famiglie che gestiscono aziende rivolte all'autoconsumo o al mercato ma non professionali.

Questo della formazione professionale costituisce un aspetto di particolare importanza, alla base di gran parte dei percorsi di sviluppo avviati/avviabili in agricoltura e, (nuovamente) più in generale, nelle aree rurali toscane.

Le prospettive di sviluppo delle aree rurali sono, infatti, fortemente legate alla possibilità di integrare la conoscenza scientifico-tecnica con la conoscenza locale. Con l'emergere delle nuove forme di produzione agricola e con il rafforzamento della funzione sociale ed ambientale dell'agricoltura, il sapere scientifico cede una parte della sua importanza a favore della conoscenza locale, necessaria per sviluppare innovazione e diversità, che sono le chiavi per il successo imprenditoriale nella fase più recente (la differenziazione dei prodotti e dei paesaggi deriva dal recupero delle specificità locali incorporate nelle tradizioni e la loro ibridazione con tecnologie e modalità di espressione più moderne).

L'importanza del sapere locale evidenzia la necessità del suo riconoscimento, della conoscenza dei luoghi e delle modalità attraverso cui esso si forma, dell'individuazione dei modi più opportuni per la sua integrazione.

La diversificazione nell'atteggiamento verso le attività di formazione che emerge tra le varie tipologie aziendali va, dunque, tenuta presente nell'impostazione delle stesse politiche ed iniziative di formazione, onde individuare le forme più adatte e più efficaci, in termini di contenuti e metodologie, in grado di meglio rispondere alle crescenti esigenze di professionalità e capacità di innovazione, abilità relazionale e capacità organizzativa, adattandosi alle specifiche situazioni e valorizzando in tali contesti il patrimonio di conoscenze e di relazioni presente nelle famiglie agricole.

Le attrezzature informatiche

Infine, è interessante analizzare la presenza in azienda di strumenti moderni di acquisizione, scambio e gestione delle informazioni quali le attrezzature informatiche, potenziale espressione della propensione all'innovazione, attraverso le quali è possibile ampliare la comunicazione con l'esterno e ottimizzare la gestione di molte attività produttive.

La loro utilizzazione interessa mediamente il 2,2% delle aziende toscane, percentuale circa doppia rispetto alla media nazionale, e tende ad aumentare al crescere delle

dimensioni aziendali, fino a coinvolgere più di un terzo delle aziende per le classi di SAU superiori ai 100 ettari.

In particolare, risultano maggiormente interessati i servizi amministrativi e, in misura un po' inferiore, la gestione di un sito Internet (per quasi un terzo dei casi utilizzato per la commercializzazione dei prodotti aziendali) e la gestione delle attività colturali e zootecniche.

Al di là dei numeri, se l'utilizzo delle attrezzature informatiche per la gestione dei processi produttivi e delle attività amministrative rappresenta, come si è detto, una forma di innovazione, a sostegno dei processi decisionali degli imprenditori, l'utilizzo di Internet, assume una particolare valenza, e in modo particolare per molti dei percorsi innovativi che sono al centro del modello di sviluppo dell'agricoltura toscana e che vedono il ruolo crescente dei processi di comunicazione tra i soggetti rurali e con i soggetti non rurali.

A conferma di ciò, i dati ISTAT evidenziano l'alta percentuale di aziende agricole italiane in possesso di un sito Internet, pari al 20%, concentrata in Toscana e soprattutto nelle province di Siena e Firenze e nelle aree collinari (Regione Toscana, 2003). Un fenomeno probabilmente attribuibile alla presenza in queste aree di una più consistente e consolidata attività agrituristica, per la quale l'utilizzo degli strumenti telematici riveste un particolare significato.

AZIENDE CON ATTREZZATURE INFORMATICHE PER CLASSE DI SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA

	Servizi ammin.	Gestione colt. e/o alleva- menti	Altre operazioni	Utilizzo abituale Internet			TOTALE	% Ripartizione	% Diffusione
				Possesso di un sito proprio	Comm. el. per vendita prodotti az.	Comm. el. per acquisto mezzi tecnici			
Senza sup.	36	10	9	16	3	2	47	1,5	1,0
< 1 ettaro	68	85	31	52	11	7	189	6,0	0,3
1 -- 2	107	68	20	50	16	4	186	5,9	0,8
2 -- 3	79	61	35	35	13	9	151	4,8	1,4
3 -- 5	135	80	44	101	37	21	252	8,1	2,2
5 -- 10	225	133	85	164	45	22	433	13,8	3,8
10 -- 20	307	166	99	235	83	42	519	16,6	6,8
20 -- 30	166	94	44	136	40	19	274	8,8	9,2
30 -- 50	204	109	52	131	40	23	316	10,1	12,5
50 -- 100	233	131	53	149	50	18	322	10,3	17,4
100 ed oltre	361	198	62	194	54	26	440	14,1	36,1
TOTALE	1.921	1.135	534	1.263	392	193	3.129	100,0	2,2

6. LA MECCANIZZAZIONE AZIENDALE

6.1

Alcune prime note di riflessione

La meccanizzazione aziendale ha a lungo rappresentato una chiave di lettura dell'evoluzione del sistema produttivo agricolo. Nelle fasi di modernizzazione dell'agricoltura, nelle aziende agricole, la dotazione di macchine ha rappresentato il fulcro delle modifiche nei rapporti tra lavoro e produttività. Più di recente, la destrutturazione aziendale ha segnato un processo di aggiramento del vincolo della dimensione aziendale. Ciò è avvenuto grazie all'esternalizzazione di alcune delle funzioni di servizio necessarie all'azienda, sebbene nell'ambito di una visione produttiva ancora uniformata all'idea di efficienza e di produzione standard.

Ancora oggi, nell'attuale fase di diversificazione del sistema produttivo agricolo, la meccanizzazione aziendale fornisce una interessante chiave di lettura dei processi di cambiamento in atto, o appena trascorsi, fornendo alcune novità e molte conferme.

Scelte e tipologie aziendali segnalano strategie di sviluppo assai variegata e, questo, non può non riflettersi sulle scelte relative ad un importante fattore di produzione dell'azienda agricola quale è la dotazione di macchine.

Le decisioni relative alla meccanizzazione aziendale, ieri come oggi, evidenziano quelli che sono gli stili di conduzione degli imprenditori, le strategie seguite nella creazione di valore in agricoltura o, comunque, il modo di gestione delle risorse aziendali.

L'incertezza dell'interpretazione del dato censuario, casomai, nasce proprio dalla difficoltà di individuare le varie tipologie aziendali esistenti seguendo le consuete chiavi interpretative. La dimensione aziendale, la collocazione altimetrica delle aziende, restituiscono alcune informazioni, seppure non del tutto capaci di disaggregare realtà che si sono modificate all'interno di contesti ambientali e strutturali spesso anche molto simili.

Pur con queste precauzioni, il dato relativo alla meccanizzazione aziendale riflette, in parte, l'evoluzione del nuovo modello toscano di agricoltura. All'interno di questo sistema, fortemente permeato dall'idea di qualità, si riorganizza un sistema di piccole e medie imprese rivitalizzato dall'esistenza di nuove opportunità di mercato legate alla nascita di circuiti brevi e di più elevato valore aggiunto. La creazione di opportunità economiche spinge verso un riappropriamento dell'idea di struttura da parte di aziende dalle dimensioni ragguardevoli.

Così, dopo un periodo che aveva visto consolidare le aziende agricole di media dimensione, si assiste, oggi, ad una ripolarizzazione delle strutture produttive, sebbene in presenza di una progressiva erosione del numero di quelle che gestiscono una superficie aziendale più limitata.

Di seguito, dopo una breve carrellata delle informazioni generali desumibili dall'ultimo confronto intercensuario, si cercherà di entrare nel merito delle scelte che riguardano la meccanizzazione, cercando di affiancare alla lettura secondo le chiavi classificatorie più frequentemente utilizzate, un'analisi più mirata sulla griglia di tipologie imprenditoriali già presentata.

Nel paragrafo successivo, poi, cercheremo di restituire molto sinteticamente alcune informazioni di massima che emergono dal confronto dei dati relativi alla meccanizzazione aziendale dell'ultimo periodo intercensuario.

6.2

Un breve spaccato temporale

Per segnalare gli elementi salienti che emergono dalla lettura delle informazioni intercensuarie, concentreremo la nostra attenzione su alcuni dati macroscopici legati alla principale dotazione aziendale di macchine ed al ricorso al servizio di terzisti nelle aziende toscane.

Partiremo dall'esaminare il dato relativo alle trattrici aziendali, perno centrale del processo di meccanizzazione aziendale. Dal confronto delle informazioni dei due ultimi censimenti, in Toscana, a fronte di una rilevante contrazione del numero di aziende, il dato relativo alle trattrici disponibili in azienda mostra un tendenziale declino, seppure più contenuto rispetto alla prima informazione. Questa prima considerazione non aggiunge molto al fatto, noto, che sono le aziende più piccole e, spesso, con minore dotazione meccanica, le prime che nelle fasi di difficoltà e di transizione si trovano a dover cessare la loro attività. In questo momento non è tanto importante stabilire quelle che sono le cause o gli effetti - la piccola dimensione non consente le economie adeguate, oppure, la piccola dimensione è l'effetto di un processo di mancato adeguamento che trova un suo momento conclusivo nella chiusura aziendale - di una dinamica in atto oramai da tempo.

E' forse più importante segnalare come, a questo primo dato, se ne accompagni un secondo, che indica una ripresa evidente del numero delle macchine gestite in proprietà o in comproprietà, a fronte di una certa riduzione del ricorso al terzismo. Il fenomeno riguarda soprattutto le aziende di dimensioni superiori, che sembrano essere tornate parzialmente ad investire sulla struttura aziendale (almeno per quanto riguarda la dotazione di trattrici). Al contrario, il contoterzismo si assesta come fenomeno che riguarda soprattutto le aziende di dimensioni piccole e medio piccole, nelle quali, viene assorbita una quota di ore lavorate contoterzi elevatissima ed in crescita rispetto al passato.

Se si osserva l'evoluzione dell'età del parco macchine, emergono ulteriori asimmetrie. L'aumento del numero delle macchine, infatti, si lega ad un mancato ricambio delle dotazioni aziendali, oppure al fatto che, nei processi di riorganizzazione della maglia aziendale le macchine, in certa misura al pari della terra, vengono di fatto scambiate all'interno del territorio per adeguare, seppure a costi dell'usato, il patrimonio macchine aziendale. Una circostanza, questa, che trova conferma nel calo del numero delle trattrici di età inferiore ai 10 anni presenti nelle aziende.

Per quanto riguarda le apparecchiature meccaniche, poi, salta evidente la contrazione del numero degli apparecchi per la lotta fitoiatrica. Anche in questo caso il dato, oltre a seguire il trend negativo delle aziende censite, segnala, forse, un cambiamento di strategia nella gestione di questa fase del processo produttivo. Difficile affermare partendo dalle informazioni censuarie che questa evidenza possa fare seguito ad un processo di razionalizzazione dell'uso degli input chimici avvertito anche in Toscana a seguito del processo di disaccoppiamento delle politiche comunitarie e della diffusione delle misure agro-ambientali. Il più ridotto numero di apparecchiature, però, non può che essere il segno di una razionalizzazione di un processo che viene gestito in maniera magari più professionale e mediante il ricorso a strumenti di terzisti.

In definitiva, ad una prima lettura delle informazioni relative alla meccanizzazione, emerge il quadro di una Toscana agricola di nuovo in cambiamento, dove la riorganizzazione della struttura sembra prendere il sopravvento per le realtà più grandi e dove, invece, una agricoltura di piccola scala, tende a fare uso delle risorse di sistema per gestire l'interazione tra risorse aziendali e processi produttivi.

6.3

La lettura dei dati dell'ultimo censimento

La dotazione di trattrici

Le prime informazioni generali fornite nel paragrafo precedente meritano di essere adeguatamente approfondite, almeno per quanto riguarda le informazioni desumibili dall'ultimo rilievo censuario.

Dalla lettura sintetica di queste informazioni è possibile ricavare come siano circa 62.000 aziende, delle circa 134.000 censite in Toscana, a fare uso di trattrici.

Le aziende che non fanno ricorso a trattrici si concentrano, per la quasi totalità, tra le aziende di autoconsumo e quelle non professionali. Una circostanza, questa, che può essere facilmente messa in relazione con più fattori che riguardano la struttura aziendale, oppure, la morfologia delle zone nelle quali queste aziende si trovano ad operare, che non inducono al ricorso di mezzi meccanici importanti.

In entrambi i casi, si possono riscontrare due circostanze, a volte tra loro sovrapposte:

- Quella relativa alle aziende che, per la limitata entità delle superfici agricole gestite, non trovano convenienza a fare uso di apparecchiature meccaniche;
- Quella delle aziende che, essendo situate in aree con caratteristiche morfologiche dei terreni, terrazzamenti o declività, non hanno la possibilità/utilità di fare uso di attrezzature meccaniche complesse.

Una volta preso atto di questa prima circostanza, è possibile osservare come, il numero delle trattrici, invece, si distribuisce coerentemente con quella che è la distribuzione delle aziende nelle singole classi dimensionali, seppure non in modo proporzionale. Il numero medio delle trattrici presenti in azienda, infatti, passa da un valore di poco superiore all'unità -in quelle che gestiscono meno di 5 ettari di SAU-, fino a valori di poco inferiori alle 5 unità nelle aziende che gestiscono superfici utili superiori ai 100 ettari (tabella successiva).

Il dato appena ricordato, in modo implicito, segnala quindi l'evidenza di un effetto di scala che, oggi, in misura forse superiore del passato, continua ad influenzare la dotazione della meccanizzazione aziendale spingendo verso una gestione razionale.

Una conferma indiretta di questa affermazione si desume dal fatto che l'uso più razionale delle trattrici si ripercuote sulla stessa età del parco macchine. Quest'ultima, infatti, risulta mediamente molto più giovane nelle aziende appartenenti alle classi dimensionali superiori (i 2/5 delle trattrici hanno meno di 10 anni nelle aziende oltre i 100 ettari, valore che si dimezza nelle classi dimensionali più piccole).

DISTRIBUZIONE DELLE TRATTRICI PER CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE

	Classe dimensionale (ettari di SAU)						valori %	
	< 5	Da 5 a 9,9	Da 10 a 19,9	Da 20 a 49,9	Da 50 a 99,9	100 E oltre		
Aziende con trattrici totale	63,23	13,81	10,37	8,05	2,70	1,85		100,00
Numero complessivo trattrici	47,73	13,95	13,09	13,31	6,00	5,93		100,00
Numero trattrici di età Min. 10	41,27	12,32	12,50	15,55	8,44	9,91		100,00

Nelle aziende di dimensioni più piccola, al contrario, si assiste ad un processo di meccanizzazione che, seppure contenuto in termini di dotazione, risulta in ogni caso ridondante se rapportato alla superficie complessivamente gestita. L'effetto di questa circostanza si

ripercuote sia sull'impiego annuo delle macchine, solitamente limitato in termini di ore di lavoro, sia sulla permanenza in azienda delle stesse, con tassi di invecchiamento che finiscono necessariamente per essere più elevati rispetto al valore medio.

Come avremo modo di sottolineare più avanti, quando affronteremo il tema del ricorso ai servizi di terzi, nel tentativo -inevitabilmente parziale- di regolarizzare l'uso del parco macchine aziendale, non è infrequente nelle piccole aziende il tentativo di impiegare le proprie attrezzature all'esterno dei propri confini, evidentemente con l'intento di accrescere la quota delle ore annue lavorate.

DISTRIBUZIONE DELLE TRATTRICI PER CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE E FASCE ALTIMETRICHE

		Classe dimensionale (ettari SAU)					
		< 5	Da 5 a 9,9	Da 10 a 19,9	Da 20 a 49,9	Da 50 a 99,9	100 E oltre
Numero medio trattrici /azienda	Pianura	1,2	1,2	2,1	2,7	3,6	4,8
	Collina interna	1,2	1,5	1,9	2,6	3,5	5,1
	Collina litoranea	1,2	1,6	2,0	2,6	3,4	4,6
	Montagna interna	1,2	1,5	1,8	2,3	3,1	4,0
	Montagna litoranea	1,2	1,2	2	1		
TOTALE		1,2	1,5	1,9	2,5	3,4	4,9
Numero medio di trattrici con meno di 10 anni/azienda	Pianura	0,2	0,3	0,4	0,7	1,3	1,5
	Collina interna	0,2	0,3	0,5	0,8	1,3	2,3
	Collina litoranea	0,2	0,2	0,4	0,6	0,9	1,5
	Montagna interna	0,3	0,4	0,5	0,6	1,1	1,7
	Montagna litoranea	0,5	0,5	2	0		
TOTALE		0,2	0,3	0,5	0,7	1,2	2,0

Nelle diverse fasce altimetriche della Toscana i fenomeni descritti si presentano con tendenze analoghe, seppure con dimensioni parzialmente differenti, ed infatti:

- le aziende della collina interna sembrano essere quelle nelle quali la dotazione di macchine raggiunge valori leggermente superiori, in particolare nelle classi dimensionali superiori;
- per quanto riguarda l'età delle macchine, invece, appare più marcata la tendenza delle aziende della collina interna a rinnovare in modo relativamente più rapido il parco trattrici.

Entrambi i fattori non possono che essere la conseguenza di situazioni produttive e pedomorfologiche peculiari, che si ripercuotono sia sulla dotazione di macchine, sia sui tassi di usura delle stesse.

La distribuzione delle macchine in azienda, poi, è profondamente segnata dalla tipologia d'impresa, in particolare:

- le realtà familiari di autoconsumo e quelle non professionali sono evidentemente quelle meno dotate di trattrici, insieme alla categoria delle aziende istituzionali non legate al mercato;
- l'impegno a tempo pieno nelle aziende professionali - siano esse a conduzione diretta (categorie 4, 6) e, ancor più, se capitalistiche (categorie 8, 10) - spinge ad una maggiore dotazione aziendale di trattrici e, quasi sempre, ad un loro più rapido turnover.

Come già messo altrove in evidenza (Di Iacovo, 1993), infatti, nelle tipologie aziendali ricordate, la necessità di accrescere la produttività del lavoro passa quasi sempre attraverso una corretta dotazione di attrezzature meccaniche. Il legame tra possibilità di valorizzare il lavoro familiare e la disponibilità di macchine aziendali differisce in funzione degli ordinamenti produttivi e delle tipologie di attrezzi. Ciò è particolarmente evidente in presenza di ordinamenti colturali nei quali è diffusa la presenza dei seminativi e dove la gestione di un processo economico dotato di razionalità economica si lega fortemente alla scala produttiva ed all'uso delle macchine. Nel caso di macchine operatrici, infatti, più ancora di quanto osservato per

le macchine motrici, il rapporto dotazione di macchine e valorizzazione della manodopera aziendale si carica di profondi significati, come evidenziato nel successivo paragrafo.

La dotazione di apparecchiature specifiche

Partendo dal fatto che la conduzione di un'azienda agricola non può fare a meno di una adeguata presenza di servizi meccanici, la scelta relativa alla dotazione di operatrici fornisce una prima indicazione circa la decisione di acquistare o produrre in azienda il servizio. A questo primo dato se ne aggiunge un secondo, più strettamente connesso con la tipologia degli ordinamenti culturali prevalenti - con la relativa dotazione di servizi macchina specifici - e con gli stili di conduzione aziendale.

A tale riguardo, abbiamo cercato di ragionare prendendo a riferimento due specifici elementi:

- il primo, legato alla gestione di processi produttivi a più basso valore aggiunto ma capace di interessare una quota relevantissima di superficie agricola, è relativo alle macchine complesse per la raccolta di produzioni agricole industriali (cereali, oleaginose, barbabietola, ecc.);
- Il secondo, connesso agli stili di produzione aziendale, riguarda soprattutto la diffusione di apparecchiature per la gestione della lotta fitoiatrica in azienda.

PENETRAZIONE DELLA MECCANIZZAZIONE PER TIPOLOGIA D'IMPRESA

Tipologie aziende			Trattrici		Mietitrebbiatrici		Macchine Per Raccolte		Macchine per trattamenti				
			aziende %	meno di 10 annl/totale aziendali %	aziende %	meno di 10 annl/totale aziendali %	aziende %	meno di 10 annl/totale aziendali %	aziende %	meno di 10 annl/totale aziendali %			
F	M	A	1	21	20	2	10	0	53	2	24		
		P	NP	2	42	20	14	13	1	38	15	20	
			D	F-T E	3	90	31	43	16	6	27	49	18
				F-T P	4	91	29	44	13	6	32	50	18
				P-T E	5	73	21	43	12	4	39	47	17
				P-T P	6	78	22	41	14	4	43	44	19
				P-T E	7	82	32	35	28	5	18	40	26
			C	F-T E	8	96	48	38	17	14	56	52	39
				P-T P	9	83	38	27	11	6	15	33	13
				F-T P	10	97	46	33	21	15	38	48	30
I	M	P	11	82	42	34	23	8	51	42	33		
		NP	12	28	30	5	20	1	Np	6	20		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

6.4

Le apparecchiature per le raccolte meccanizzate

Per quanto riguarda la diffusione delle apparecchiature specifiche di raccolta, emerge con chiarezza un processo di razionalizzazione volto a creare economia di gestione di strumenti meccanici il cui costo d'uso è sostenuto.

Nel tempo, la spinta verso un uso più razionale ed efficiente dei mezzi meccanici è iniziato proprio dalle apparecchiature più complesse, per poi estendersi anche a macchine di impiego più versatile, quali le trattrici.

Dopo la fase di modernizzazione e di forte meccanizzazione dei processi produttivi agricoli, la riduzione dei margini di convenienza economica nella gestione dei processi produttivi agricoli ha spinto le aziende a seguire percorsi di riorganizzazione differenziati: in funzione della dotazione delle risorse aziendali e delle strategie di sviluppo aziendali.

A tale riguardo sono diverse le ipotesi di lavoro seguite, ed in particolare:

- per le aziende di più piccola dimensione, le scelte prevalenti hanno guardato, a seconda dei casi, verso:
 1. la conduzione di processi produttivi di interesse familiare, per l'autoconsumo e per la valorizzazione delle risorse di lavoro disponibili;
 2. una semplificazione ed un progressivo disinteressamento nei confronti delle scelte produttive di stampo professionale;
 3. una crescente capacità di creare valore mediante l'ingresso all'interno di circuiti diretti di vendita e/o segmenti di mercato che assicurano un premium price;
- per le aziende di dimensioni più elevate, le alternative produttive sono state differenti:
 4. in assenza di possibilità produttive alternative, il tentativo di sfruttare il raggiungimento di adeguate economie di scala per riuscire a gestire processi produttivi efficienti per prodotti agricoli di base a basso valore aggiunto unitario;
 5. la scelta di segmentare la gestione aziendale in due parti distinte:
 - una prima, orientata verso la realizzazione di prodotti di valore elevato che possono raggiungere direttamente i consumatori (quasi sempre il vino ed i servizi turistici collegati, ma spesso anche prodotti di origine animale) nei quali impegnare le risorse aziendali migliori (capitali e lavoro);
 - una seconda, di minore interesse (solitamente i seminativi) che consente in ogni caso l'accesso ai premi comunitari (cereali, oleaginose, ecc.) la cui gestione punta al contenimento dei costi, magari attraverso una gestione contoterzi.

I percorsi sopra descritti si ripercuotono profondamente sulle scelte relative alla dotazione di macchine, siano esse di uso congiunto a più funzioni aziendali (come nel caso delle trattrici), siano esse specifiche per alcune attività produttive.

Il quadro appena delineato fornisce una chiave di lettura utile per le informazioni che si desumono dall'analisi dei dati censuari rispetto alle scelte relative alle macchine aziendali. Per entrare un poco più nello specifico proveremo a distinguere le macchine mietitrebbiatrici da altre macchine per la raccolta. Successivamente analizzeremo il caso degli apparecchi per la lotta fito-patologica.

6.5

La dotazione di macchine mietitrebbiatrici

Il ricorso alle mietitrebbiatrici è inequivocabilmente legato alla presenza di colture cereali-cole e oleaginose in azienda. Si tratta di processi produttivi fortemente standardizzati la cui gestione può essere allo stesso modo assicurata facendo uso a risorse aziendali, oppure esternalizzando i servizi presso aziende terze.

La dotazione aziendale di mietitrebbiatrici varia in funzione della dimensione produttiva. Infatti, a partire dalle classi dimensionali superiori ai 10 ettari, ed ancor più in quelle superiori ai 20 ettari, si riscontra una maggiore presenza di tali apparecchiature.

Resta il fatto che anche nel caso di aziende che presentano superfici aziendali rilevanti, può esserci un interesse limitato per la gestione dei seminativi, in particolare, quando si assiste alla presenza in azienda di processi produttivi che assicurano un elevato valore (vedi sopra).

In ogni caso, dalla lettura delle informazioni presentate nella tabella successiva, si evidenzia come, le aziende con una dimensione superiore ai 100 ettari di SAU che fanno uso della mietitrebbia sono solo il 3,6% del totale delle aziende toscane che ricorrono a

queste apparecchiature, pur disponendo del 17,4% delle mietitrebbie e del 31,8% di quelle di più recente costruzione (con meno di 10 anni).

Se le stesse informazioni vengono lette non in valore assoluto, rispetto alla totalità delle aziende presenti, ma relativamente alla diffusione delle macchine per la mietitrebbiatura nelle singole classi dimensionali, si osserva come nella classe compresa tra i 20 ed i 59 ettari, una sola azienda su cinque dispone della mietitrebbia, valore che sale ad una ogni due aziende e mezza nella classe dimensionale superiore e una ogni azienda e mezza nella classe dimensionale superiore ai 100 ettari.

Solo in questa ultima classe dimensionale, in particolare, si ritrova una tendenza più accentuata ad innovare questo tipo di macchine. Infatti, in tutte le restanti classi dimensionali la distribuzione percentuale delle macchine con meno di 10 anni è inferiore a quella della presenza delle macchine stesse in azienda. Nelle aziende più grandi, invece, una macchina su 3 ha un'età inferiore ai 10 anni.

LA DIFFUSIONE DELLE MACCHINE MIETITREBBIATRICI IN FUNZIONE DELLA DIMENSIONE AZIENDALE

	Classe dimensionale (ettari di SAU)						TOTALE
	Valori %						
	< 5	Da 5 a 9,9	Da 10 a 19,9	Da 20 a 49,9	Da 50 a 99,9	100 E oltre	
Aziende con mietitrebbiatrici totale	42,9	17,1	16,7	14,5	5,2	3,6	100,00
Numero complessivo mietitrebbiatrici	16,7	8,5	15,2	27,4	14,9	17,4	100,0
Numero mietitrebbiatrici di età min 10	16,0	5,4	10,8	21,0	14,9	31,8	100,0

Se si analizzano le stesse informazioni - ed in particolare il dato relativo alla presenza media per azienda delle mietitrebbiatrici - disaggregandole questa volta in funzione della fascia altimetrica, si osservano delle variazioni apprezzabili per le sole classi dimensionali superiori ai 50 ettari, e questo, sia per quanto riguarda le apparecchiature nel loro complesso, sia per quanto riguarda la diffusione di quelle più recenti.

La presenza media di mietitrebbiatrici è vicino all'unità nel caso delle aziende oltre i 100 ettari di SAU in pianura, mentre lo stesso valore scende a 0,4 mietitrebbie per azienda nella montagna interna, sempre guardando ad unità aziendali della medesima classe dimensionale.

LA DIFFUSIONE DELLE MACCHINE MIETITREBBIATRICI IN FUNZIONE DELLA DIMENSIONE AZIENDALE E DELLE FASCE ALTIMETRICHE

	Classe dimensionale (ettari SAU)					
	< 5	Da 5 A 9,9	Da 10 A 19,9	Da 20 A 49,9	Da 50 A 99,9	100 E Oltre
Numero medio mietitrebbiatrici /azienda						
Pianura	0,1	0,1	0,1	0,3	0,4	0,8
Collina interna	0,0	0,1	0,1	0,3	0,4	0,7
Collina litoranea	0,0	0,1	0,1	0,2	0,3	0,5
Montagna interna	0,1	0,1	0,2	0,2	0,5	0,4
Montagna litoranea	0,1	0,0				
TOTALE	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,6
Numero medio mietitrebbiatrici con meno di 10 anni/ azienda						
Pianura	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2
Collina interna	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2
Collina litoranea	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Montagna interna	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Montagna litoranea	0,0	0,0				
TOTALE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2

Al contrario, le aziende di dimensioni medio grandi della montagna interna, sembrano nelle condizioni di dovere investire mediamente di più di quanto avvenga per aziende di dimensioni analoghe poste nelle altre circoscrizioni altimetriche, probabilmente, per fare fronte ad una minore presenza di imprese disponibili ad assicurare servizi contoterzi nella zona e/o per difficoltà legate alla tempestività degli interventi in campo.

Dati apprezzabili di un parco macchine relativamente aggiornato si riscontrano solo nel caso delle aziende appartenenti a classi dimensionali superiori ai 100 ettari nelle aree di pianura e di collina interna.

Osservando la distribuzione delle mietitrebbiatrici per tipologia di impresa, si riscontrano tendenze già evidenziate riguardo la distribuzione delle trattrici. In particolare, però, in questo caso il fenomeno trova sfumature differenti.

AZIENDE CON MIETITREBBIATRICI PER TIPOLOGIA DI AZIENDA

			Mietitrebbiatrici			Aziende
			Totale mietitrebbiatrici Numero	Mietitrebbiatrici con meno di 10 anni Numero	Di cui meno di 10 anni/totale aziendali %	Aziende con Mietitrebbiatrici %
F	M	A 1	31	3	10	2
		NP 2	562	74	13	14
		F-T E 3	1147	181	16	43
		F-T P 4	476	63	13	44
		P-T E 5	188	22	12	43
		P-T P 6	261	36	14	41
	C	P-T E 7	36	10	28	35
		F-T E 8	30	5	17	38
		P-T P 9	36	4	11	27
		F-T P 10	14	3	21	33
	I	P 11	179	41	23	34
		NP 12	5	1		5

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

Le aziende a conduzione diretta, infatti, presentano una certa tendenza a dotarsi di apparecchiatura propria. Indipendentemente dalla classe dimensionale cui appartiene l'azienda, queste tipologie di impresa presentano valori medi di dotazione di mietitrebbiatrici sempre superiori a quelli medi riscontrati nella totalità delle aziende. Forse questa circostanza può essere messa in relazione con la duplice necessità di dovere organizzare i flussi di lavoro manuale all'interno ed all'esterno dell'azienda pur nell'intento di valorizzare il lavoro familiare e, allo stesso tempo, consentire una certa tempestività nell'intervento in campo. Fattori questi che possono spingere le imprese a dotarsi, indipendentemente dalla loro dimensione, in misura leggermente superiore di mietitrebbiatrici rispetto alle altre aziende. Al contrario, le aziende a conduzione diretta pluriattive part-time hanno sempre valori medi aziendali piuttosto contenuti, e quasi sempre inferiori a quelli medi complessivi. Evidentemente, in questo caso, un maggiore impegno della famiglia fuori azienda e la gestione part-time tende a ridurre la rilevanza della valorizzazione del lavoro familiare in azienda ed in definitiva, a contenere la dotazione di macchine specifiche.

Nelle aziende capitalistiche, invece, si trovano i valori mediamente meno diffusi di mietitrebbiatrici seppure più il parco macchine si presenti mediamente più nuovo.

All'interno di questa macro-tipologia, i parametri di maggiore intensità di investimento si ritrovano nelle aziende full time, in particolare nelle esclusive ma, seppure in seconda battuta, nelle stesse pluriattive. Una minor incidenza delle mietitrebbiatrici nelle aziende

capitalistiche, peraltro, è da mettere in relazione con una maggiore concentrazione delle aziende gestite secondo questo tipo di conduzione nelle classi dimensionali superiori, (si veda la tabella successiva) circostanza che tende a fare innalzare il valore medio delle dotazioni di mietitrebbiatrici nella macro-classe tipologica.

Riguardo l'età delle mietitrebbiatrici presenti nelle aziende, poi, si deve registrare una certa discontinuità. Infatti, se si leggono i valori assoluti si osserva come valori medi più elevati per azienda di mietitrebbiatrici si registrano quasi sempre nelle aziende a conduzione diretta. Se si legge, invece, lo stesso dato in relazione al tasso medio degli investimenti presenti, si osserva una incidenza percentuale più elevata nel caso delle aziende a conduzione capitalistica.

Questa informazione ci restituisce, pur nella sua complessità, una visione dinamica del problema, dove, le aziende dirette, pur a fronte di una dotazione iniziale più cospicua, sembrano rallentare il tasso di rinnovamento delle loro attrezzature, contrariamente a quanto avviene nelle aziende a capitalistiche.

Sempre con riferimento al turn-over delle mietitrebbiatrici, nelle aziende famigliari esclusive il processo di accumulazione aziendale sembra fornire le risorse necessarie per rinnovare gli investimenti. Al contrario, nelle famigliari pluriattive il rinnovo degli investimenti potrebbe essere favorito soprattutto da fonti extra-aziendali di reddito (le pluriattive part time, innovano infatti più delle full time pluriattive).

DISTRIBUZIONE DELLE MIETITREBBiatrici PER TIPOLOGIA E DIMENSIONE AZIENDALE
N° medio per azienda

			< 5	Da 5 a 9,9	Da 10 a 19,9	Da 20 a 49,9	Da 50 a 99,9	100 E oltre	TOTALE	
F	M	A	1	0,04	0,04	0,00	0,00	0,00	0,04	
		D	NP	2	0,05	0,06	0,08	0,15	0,00	0,05
			F-T E	3	0,09	0,10	0,15	0,27	0,43	0,27
			F-T P	4	0,07	0,07	0,15	0,27	0,45	0,21
			P-T E	5	0,03	0,04	0,08	0,15	0,31	0,10
			P-T P	6	0,04	0,05	0,10	0,23	0,29	0,12
			P-T E	7	n.d.	0,07	0,29	0,03	0,15	0,24
		C	F-T E	8	0,00	0,00	0,00	0,18	0,10	0,38
			P-T P	9	0,00	0,00	0,00	0,21	0,25	0,28
			F-T P	10	0,00	0,00	0,00	0,50	0,17	0,47
	I	M	P	11	1,00	0,00	0,23	0,22	0,59	0,38
		NP	12	0,14	0,08	0,00	0,00	0,00	0,00	0,11
TOTALE			0,05	0,07	0,12	0,25	0,38	0,63	0,13	

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

In sintesi, e ricalcando quanto osservato nel caso delle trattrici, anche nel caso dell'impiego delle mietitrebbiatrici è possibile ipotizzare quanto già osservato in altre circostanze (biblio), seppure con qualche distinguo.

Come già accennato, nelle aziende famigliari nelle quali il lavoro viene destinato alla sola attività agricola, la dotazione di macchine, anche specialistiche, rappresenta un mezzo utile per accrescere il reddito netto aziendale e valorizzare la manodopera disponibile.

Nelle aziende capitalistiche, invece, si assiste ad un duplice atteggiamento che differenzia la scelta relativa all'acquisto di macchine mietitrebbiatrici:

- dove la gestione delle superfici cerealicole ed oleaginose non è centrale per la creazione di valore aziendale (consente l'impiego di superfici aziendali disponibili e permette l'ac-

cesso ai premi comunitari) il ricorso a servizi esterni consente di raggiungere l'obiettivo senza distogliere le risorse aziendali da funzioni più produttive (spesso la vite);

- dove, viceversa, la gestione dei seminativi è alla base del processo di produzione di ricchezza (nel caso delle aziende cerealicolo-zootecniche, ad esempio), le imprese tendono a dotarsi delle macchine di raccolta e a sostituirle con una relativa frequenza.

Resta evidente, comunque, che, un poco per tutte le scelte che riguardano la meccanizzazione, ma in particolare per quanto riguarda l'uso delle mietitrebbiatrici, la revisione intermedia della PAC contribuirà a disegnare uno scenario di forti modificazioni come cercheremo di dire più avanti.

6.6

Le altre apparecchiature meccaniche per la raccolta

È evidente come gran parte del significato della meccanizzazione dell'agricoltura toscana passi attraverso l'investimento sulle trattrici e sulle macchine per la raccolta dei cereali e delle oleaginose. Nondimeno, è necessario prestare attenzione anche ad altre apparecchiature per la raccolta dei prodotti. Si tratta di apparecchiature - per il pomodoro da industria, per la patata, per la barbabietola e per altri prodotti - che trovano una limitata diffusione nelle aziende.

DISTRIBUZIONE DELLE ALTRE MACCHINE PER LA RACCOLTA PER DIMENSIONE AZIENDALE

	Classe dimensionale (ettari di SAU) (valori %)						TOTALE
	< 5	Da 5 a 9,9	Da 10 a 19,9	Da 20 a 49,9	Da 50 a 99,9	100 E oltre	
Aziende con macchine per la raccolta automatizzata totale	28,4	17,7	20,6	16,6	7,4	9,2	100,0
Numero complessivo mezzi racc.aut.	19,0	14,5	19,6	20,5	9,2	17,2	100,0
Numero mezzi racc. aut. di età min 10	23,0	14,5	12,9	18,4	8,2	23,0	100,0

DISTRIBUZIONE DELLE ALTRE MACCHINE PER LA RACCOLTA PER FASCIA ALTIMETRICA E DIMENSIONE AZIENDALE

		Classe dimensionale (ettari SAU) (valori medi aziendali)					
		< 5	Da 5 a 9,9	Da 10 a 19,9	Da 20 a 49,9	Da 50 a 99,9	100 E oltre
Numero medio	Pianura	0,3	0,3	0,3	0,5	0,5	0,8
racc. autom.	Collina interna	0,2	0,3	0,5	0,5	0,5	1,0
/azienda	Collina litoranea	0,3	0,3	0,4	0,5	0,7	0,9
	Montagna interna	0,8	1,2	1,1	1,4	1,2	1,3
	Montagna litor.	1,0	0,0				
	TOTALE	0,3	0,4	0,5	0,6	0,6	0,9
Numero medio	Pianura	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3
racc. autom. con	Collina interna	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,6
meno di 10 anni/	Collina litoranea	0,1	0,0	0,0	0,2	0,2	0,3
azienda	Montagna interna	0,3	0,5	0,3	0,3	0,5	0,7
	Montagna litoranea	1,0	0,0				
	TOTALE	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4

Sono infatti solamente 190 le aziende toscane che presentano una o più delle

apparecchiature di raccolta indicate. La dimensione aziendale sembra influenzare meno la scelta relativa alla dotazione delle macchine raccogliatrici diverse dalle mietitrebbiatrici che, in ogni caso, trovano una maggiore presenza ed un più rapido turn-over nelle aree della montagna interna. In questo caso, infatti, sono soprattutto le macchine per la raccolta dei foraggi a fare la differenza in campo regionale e nelle diverse aree altimetriche.

La distribuzione delle macchine per le diverse tipologie d'impresa, stante i ridotti numeri in gioco mostra una distribuzione molto frammentata. Unico elemento di rilievo è rappresentato dal fatto che la quasi totalità delle macchine si ritrova nelle tipologie aziendali 4 e 12, la prima facente riferimento alle aziende a conduzione diretta esclusive famigliari full time, la seconda alle aziende istituzionali.

Gli apparecchi per la lotta

Rispetto alle altre apparecchiature meccaniche, quelle relative alla gestione dei trattamenti fitopatologici assumono un significato particolare, in quanto più direttamente legate agli approcci produttivi scelti. Da questo punto di vista è significativo che l'impiego e la diffusione in azienda di apparecchi per la lotta si sia andato fortemente ridimensionando nel tempo., come già sottolineato nella nostra sintesi iniziale.

Infatti, le aziende che facevano uso di apparecchiature per la lotta si sono ridotte cospicuamente nell'ultimo rilievo intercensuario così come la disponibilità di macchine in proprietà.

EVOLUZIONE DELLE APPARECCHIATURE PER LA LOTTA FITOPATOLOGICA IN TOSCANA

Anno del rilievo censuario	Aziende che fanno uso di apparecchiature	Mezzi di proprietà presenti in azienda	Variazione aziende rispetto all'82	Variazione mezzi in proprietà rispetto all'82
1982	29.649	25.610	1,00	1,00
1990	27.942	24.307	0,94	0,95
2000	19.910	18.960	0,71	0,78

DISTRIBUZIONE DELLE APPARECCHIATURE PER LA LOTTA FITOPATOLOGICA PER CLASSI DIMENSIONALI

	Classe dimensionale (ettari di SAU) (valori %)						TOTALE
	< 5	Da 5 a 9,9	Da 10 a 19,9	Da 20 a 49,9	Da 50 a 99,9	100 E oltre	
Aziende con macchine per trattamenti totale	55,8	14,3	13,0	10,3	3,6	2,9	100,0
Numero complessivo macchine per trattamenti	49,9	14,1	13,7	11,8	4,8	5,6	100,0
Numero macchine per trattamenti di età min. 10	38,6	12,2	13,1	15,7	8,3	12,0	100,0

La riduzione del ricorso e della disponibilità di mezzi per la lotta fitopatologica interessa tutte le classi dimensionali delle aziende, a dimostrazione di come, in Toscana, con ogni probabilità, la diffusione delle misure agro-ambientali abbia contribuito a razionalizzare l'uso degli input chimici e favorito la gestione di processi produttivi agricoli più rispettosi dell'ambiente.

Scendendo più in profondità di questo specifico aspetto, le informazioni dell'ultimo censimento mostrano alcuni elementi, tra queste il fatto che:

- le apparecchiature per la lotta trovano diffusione più nelle aziende full time che nelle part-time, ed in quelle capitalistiche più che in quelle a conduzione diretta;
- nelle aziende capitalistiche risulta più frequente il turn-over, forse per la necessità di adeguare le attrezzature disponibili alle normative sulla sicurezza dei cantieri di lavoro

- in modo più tempestivo di quanto non avvenga nelle aziende famigliari;
- pressoché in tutte le aziende che fanno uso di mezzi per la lotta risulta presente un apparecchio, indipendentemente dalla dimensione aziendale;
- il turn-over sembra essere molto più rapido nelle aziende di dimensione più elevate.

DISTRIBUZIONE DELLE APPARECCHIATURE PER LA LOTTA FITOPATOLOGICA PER CLASSI DIMENSIONALI E FASCE ALTIMETRICHE

		Classe dimensionale (ettari SAU)					
		< 5	Da 5 a 9,9	Da 10 a 19,9	Da 20 a 49,9	Da 50 a 99,9	100 E oltre
Numero medio	Pianura	0,9	0,9	1,0	1,1	1,2	1,2
macchine per	Collina interna	0,8	1,0	1,0	1,1	1,3	2,0
trattamenti	Collina litoranea	0,8	0,9	1,0	1,0	1,2	1,6
/azienda	Montagna interna	0,9	1,1	1,1	1,0	1,0	1,4
	Montagna litor.	1,1	0,0				
	TOTALE	0,9	0,9	1,0	1,1	1,3	1,8
Numero medio	Pianura	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,5
macchine per	Collina interna	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	1,0
trattamenti con	Collina litoranea	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,5
meno di 10	Montagna interna	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
anni/azienda	Montagna litoranea	0,7	0,0				
	TOTALE	0,1	0,2	0,2	0,3	0,5	0,9

DISTRIBUZIONE DELLE APPARECCHIATURE PER LA LOTTA PER TIPOLOGIA E DIMENSIONE AZIENDALE N. medio per azienda

			Classi di dimensione aziendale (ettari SAU)						TOTALE		
			< 5	Da 5 a 9,9	Da 10 a 19,9	Da 20 a 49,9	Da 50 a 99,9	100 E oltre			
F	M	A	1	0,84	0,71	0,88	0,75		0,83		
		NP	2	0,83	0,82	0,90	0,90	1,00	0,83		
		D	F-T E 3	1,04	1,06	1,09	1,12	1,20	1,27	1,10	
			F-T P 4	1,05	1,08	1,08	1,13	1,15	1,15	1,09	
			P-T E 5	0,87	0,84	0,84	0,84	0,96	0,95	0,87	
			P-T P 6	0,97	0,93	0,88	1,00	1,05	0,90	0,93	
		C	P-T E 7	0,86	0,92	1,04	1,10	1,07	1,50	1,14	
			F-T E 8	1,00	1,71	1,00	1,83	1,74	2,08	1,86	
			P-T P 9	0,91	0,88	1,10	1,13	1,45	1,69	1,23	
			F-T P 10	2,50	0,00	0,80	1,55	2,50	2,64	2,15	
	I	M	P	11	1,04	1,00	1,01	1,21	1,54	2,58	1,68
		NP	12	0,70	0,63	0,75	0,33	1,00		0,68	
TOTALE			0,85	0,94	1,00	1,09	1,26	1,81	0,95		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

Resta in ogni caso evidente che questo specifico aspetto della meccanizzazione assume una rilevanza particolare a fini della gestione delle risorse ambientali e come, un uso razionale e regolare delle apparecchiature faciliti l'introduzione di innovazioni tecnologiche legate ad una frequente sostituzione degli strumenti, possibile, come evidenziato dai dati censuari, solo in presenza di scale di lavorazione adeguate, indipendentemente dai rapporti instaurati tra mezzi e proprietà aziendale.

Il ricorso a servizi di terzi

Per quanto appena concluso, il tema dei servizi contoterzi aziendali potrà assumere di nuovo una rilevanza strategica nella gestione di importanti porzioni del territorio toscano. Per le nostre valutazioni, però, non possiamo che attenerci a quanto desumibile dai dati censuari, che registrano la situazione e l'evoluzione recente, mentre, di fronte ad importanti cambiamenti nella regolazione del sistema agro-alimentare, ci aiuta poco a comprendere le possibili evoluzioni future.

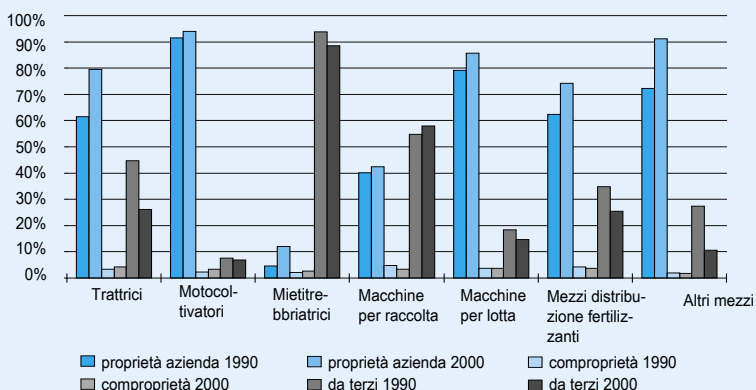
Il censimento registra diverse informazioni riguardo l'uso delle macchine, ed in particolare riguardo l'uso di mezzi tecnici di terzi.

Come noto, a lungo il ricorso a macchine extra-aziendali è stato letto come indicatore di un percorso di destrutturazione aziendale e di attivazione di una organizzazione di sistema capace di fare fronte ai vincoli derivanti da una maglia aziendale limitante. Dal confronto dei dati dell'ultimo rilievo intercensuario è possibile comprendere in quale misura il percorso di disattivazione aziendale sia proceduto ovvero se, al contrario, si sono registrate delle controtendenze.

Questa prima informazione è desumibile analizzando le aziende che fanno uso delle diverse tipologie di macchine e dal titolo di possesso dei mezzi utilizzati (aziendali, in comproprietà o in uso da terzi). Per facilitare la descrizione, dette informazioni sono state riportate nel grafico a barre riportato di seguito nel quale sono stati messi a confronto, per ciascuna tipologia di attrezzo e per ciascuna forma di possesso, i dati del censimento del 1990 e quelli del censimento del 2000. Sempre nello stesso grafico, per comodità di lettura, sono stati riportati i dati in percentuale rispetto al numero delle aziende che risultano fare uso degli specifici mezzi. Ciò che non viene registrato, quindi, sono i valori assoluti, seppure in qualche caso, come descritto più avanti, questi aiutino a comprendere la consistenza di alcune dinamiche.

Come è facile leggere, per tutte le tipologie di macchine ed attrezzature si registra un processo di riorganizzazione della struttura aziendale mediante il ricorso a macchine aziendali o, in alcuni casi, mediante il ricorso a macchine ed attrezzi gestiti in comproprietà. L'uso di macchine di terzi appare in diminuzione in tutti i casi, eccezion fatta per le macchine per le raccolte diverse dalle mietitrebbiatrici. In questo, diversamente da quanto registrato in altri casi, si osserva un doppio fenomeno che vede ridurre l'impiego di macchine in comproprietà a favore sia della dotazione di macchina in azienda, sia del ricorso a mezzi di terzi.

EVOLUZIONE DELL'USO DI MEZZI MECCANICI NELLE AZIENDE TOSCANE IN FUNZIONE DEL TITOLO DI POSSESSO



In qualche modo, quindi, le tendenze fanno registrare un aumento - assoluto e relativo delle macchine che entrano a fare parte della dotazione aziendale, e ciò, anche a fronte di una riduzione delle aziende che impiegano macchine e di una contrazione più generale di quelle complessivamente censite. Anzi proprio queste ultime due circostanze tendono a rafforzare l'immagine di un sistema aziendale che, nel passato rilievo intercensuario, è andato riappropriandosi della capacità di erogare servizi con propri mezzi tecnici.

AZIENDE E GIORNATE DI SERVIZI MACCHINA RICEVUTE PER CLASSI DI GIORNATE

	Classi di giornate								TOTALE
	Da 1 a 2	Da 3 a 4	Da 5 a 9	Da 10 a 14	Da 15 a 19	Da 20 a 29	Da 30 a 49	50 e oltre	
Aziende	89.872	24.708	18.080	9.404	1.744	2.087	1.316	1.156	148.432
Giornate	120.148	80.548	106.836	95.888	26.920	43.633	43.664	68.932	587.928

		Classi di giornate								TOTALE
Dati		Da 1 a 2	Da 3 a 4	Da 5 a 9	Da 10 a 14	Da 15 a 19	Da 20 a 29	Da 30 a 49	50 e oltre	
1	N. az conterzismo	3.401	646	599	312	28	28	14	10	5.038
	Giornate	4.269	2.071	3.459	3.137	425	580	449	500	14.890
2	N. az pconterzismo	13.339	3.294	2297	1.121	123	139	64	51	20.428
	Giornate	17.515	10.663	13.429	11.332	1.899	2.901	2.032	2.550	62.321
3	N. az pconterzismo	2.098	782	480	221	61	81	42	33	3.798
	Giornate	3.044	2.589	2.899	2.265	947	1.667	1.393	1.985	16.789
4	N. az pconterzismo	1.219	411	253	123	32	31	29	15	2.113
	Giornate	1.727	1.351	1.514	1.275	486	664	961	890	8.868
5	N. az pconterzismo	922	378	310	194	65	64	40	37	2.010
	Giornate	1.338	1.255	1.886	2.026	1.003	1.350	1.366	2.320	12.544
6	N. az pconterzismo	1.263	466	358	213	61	77	56	31	2.525
	Giornate	1.801	1.544	2.160	2.204	948	1.632	1.908	2.247	14.444
7	N. az pconterzismo	21	37	41	29	8	16	4	16	172
	Giornate	31	129	251	302	124	343	165	871	2.216
8	N. az pconterzismo	9	18	9	10	2	12	4	5	69
	Giornate	13	64	54	107	35	245	135	250	903
9	N. az pconterzismo	31	27	38	24	9	12	14	14	169
	Giornate	48	90	231	244	138	250	467	800	2.268
10	N. az pconterzismo	3	2	8	8	3	8	1	n.d	33
	Giornate	5	6	47	84	45	160	30	n.d	377
11	N. az pconterzismo	78	79	86	63	40	64	54	67	531
	Giornate	123	257	547	664	620	1.336	1.790	4.220	9.557
12	Num az conterzismo	84	37	41	33	4	6	7	10	222
	Giornate	123	118	232	332	60	120	220	600	1.805
N. AZ CONTERZISMO										
TOTALE		22.468	6.177	4.520	2.351	436	538	329	289	37.108
GIORNATE TOTALE		30.037	20.137	26.709	23.972	6.730	11.248	10.916	17.233	146.982

Per la decodifica delle classi aziendali da 1 a 12 si veda la tabella sulla penetrazione della meccanizzazione nel paragrafo 6.3

In quale misura questa tendenza sia il frutto di una nuova vitalità delle aziende o, viceversa, il segno di una debolezza di sistema è difficile da giudicare. Resta il fatto che le aziende Toscane nella classica scelta tra il fare e l'acquistare il servizio, hanno, in questi anni passati, optato di nuovo per la prima opzione. In particolare, finendo per investire in

macchine ed attrezzature aziendali, in alcuni casi, anche ricorrendo all'acquisto dell'usato, come sembravano già mostrare i dati relativi all'età del parco macchine.

I dati relativi ai servizi macchina meritano di essere ulteriormente approfonditi mediante la lettura dei servizi prestati dalle aziende a terzi e dei servizi ricevuti da terzi, siano esse imprese agricole o imprese specializzate nell'erogazione di servizi macchine.

Oltre i 2/3 delle aziende che ricorrono a servizi macchina lo fanno per meno di 4 giornate. A conferma del fatto che, in ogni caso, il ricorso ad esterni privilegia le integrazioni dei servizi necessari a fronte di una certa disponibilità di macchine aziendali.

Al contrario, le aziende che fanno un uso massiccio di servizi macchina (oltre 30 giornate) sono meno del 2% del totale per circa il 10% delle giornate complessivamente erogate.

Disaggregando gli stessi dati per tipologia di impresa, ed analizzando la distribuzione delle aziende e delle giornate di lavoro contoterzi per gruppi ordinati sulle classi di giornate ricevute (tabella successiva), si osservano due fenomeni distinti:

- il primo, mette in evidenza come, tra le aziende a conduzione diretta prevalga il ricorso ad un limitato numero di giornate di servizi macchina, sebbene, allo stesso tempo, le aziende che ne fanno uso per più di 50 giornate, sono anche quelle che fanno registrare valori medi tra i più elevati rispetto a quelli di altre tipologie e dimensioni aziendali (il valore medio in assoluto più elevato si riscontra nelle aziende a conduzione diretta, pluriattive part time cat. 6, con 72 giornate);
- il secondo, evidenzia come le tipologie che fanno relativamente maggiore ricorso ad un congruo numero di giornate (oltre 30) siano soprattutto le tipologie di impresa capitalistica e le aziende istituzionali (tip. 7, 8, 9, 11, 12). In parte questo dato risente della diversa dimensione aziendale ma, allo stesso tempo, evidenzia una diversa definizione degli obiettivi strategici di impresa, maggiormente legati, in questo caso, alla valorizzazione dei capitali investiti piuttosto che a quella complessiva del lavoro.

Ci sono altri elementi di un certo interesse per quanto riguarda il rapporto tra le imprese toscane e l'esercizio dei servizi macchina.

Il primo riguarda il rapporto esistente tra le ore di contoterzismo attivo e passivo nelle aziende agricole. In Toscana, ogni azienda, in media, eroga 1 giornata di servizi per riceverne circa 4.

Ad osservare i dati medi per classe dimensionale è facile leggere una tendenza a crescere delle giornate prestate e ricevute al crescere della dimensione aziendale. Per quanto riguarda quest'ultimo aspetto, le giornate di contoterzismo - attivo e passivo - aumentano con il crescere della dimensione aziendale, passando dalle circa 3 giornate in media nelle aziende al di sotto dei 5 ettari alle circa 20 giornate in quelle della classe dimensionale superiore.

L'aumento non è lineare, ovviamente, ed in qualche misura registra la necessità delle aziende più piccole a fare ricorso a servizi di terzi con una maggiore intensità. Le aziende con meno di 5 ettari di superficie ricevono dall'esterno oltre 1 giornata di servizi macchina per ettaro, un valore doppio di quello delle aziende da 5 a 10 ettari, fino a circa 10 volte superiore a quello della classe dimensionale più grande.

Ad una lettura più attenta, però, si osserva come la regolarità finisce per venire meno quando si passa ad osservare le informazioni relative alle singole tipologie aziendali. Per semplicità si osservino i dati medi riportati nelle tabelle successive, dai quali si evidenzia come:

- nelle aziende a conduzione diretta, anche tra quelle più piccole, si riscontra una certa tendenza a svolgere attività di terzismo all'esterno. Al contrario, questa evenienza è assai rara nel caso delle aziende a conduzione capitalistica;
- Viceversa il contoterzismo passivo trova spazio con valori mediamente superiori nelle aziende a conduzione capitalistica rispetto a quelle a conduzione diretta.

Anche da queste informazioni, quindi, emerge in tutta evidenza il diverso comportamento tra le due macro-tipologie di conduzione, dove le aziende a conduzione diretta

presentano una maggiore tendenza ad integrare nel sistema locale le proprie dotazioni di servizi con quelle di altri, con un occhio sempre attento alla necessità di razionalizzare le macchine aziendali, e con queste il lavoro famigliare disponibile, anche uscendo al di fuori dei confini aziendali, ma, allo stesso tempo, cercando di integrare i servizi macchina mancanti ricorrendo a servizi esterni.

AZIENDE E GIORNATE DI SERVIZI MACCHINA FORNITE E RICEVUTE PER TIPOLOGIA AZIENDALE E CLASSI DI GIORNATE DI SERVIZI RICEVUTE									
		Classi di giornate							TOTALE
		Da 1 a 2	Da 3 a 4	Da 5 a 9	Da 10 a 14	Da 15 a 19	Da 20 a 29	Da 30 a 49	
1	N. aziende	6.802	1.292	1.198	624	56	56	28	20
	G. ricevute	8.538	4.142	6.918	6.274	850	1.160	898	1.000
2	N. aziende	26.678	6.588	4.594	2.242	246	278	128	102
	G. ricevute	35.030	21.326	26.858	22.664	3.798	5.802	4.064	5.100
3	N. aziende	4.196	1.564	960	442	122	162	84	66
	G. ricevute	6.088	5.178	5.798	4.530	1.894	3.334	2.786	3.970
4	N. aziende	2.438	822	506	246	64	62	58	30
	G. ricevute	3.454	2.702	3.028	2.550	972	1.328	1.922	1.780
5	N. aziende	1.844	756	620	388	130	128	80	74
	G. ricevute	2.676	2.510	3.772	4.052	2.006	2.700	2.732	4.640
6	N. aziende	2.526	932	716	426	122	154	112	62
	G. ricevute	3.602	3.088	4.320	4.408	1.896	3.264	3.816	4.494
7	N. aziende	42	74	82	58	16	32	8	32
	G. ricevute	62	258	502	604	248	686	330	1.742
8	N. aziende	18	36	18	20	4	24	8	10
	G. ricevute	26	128	108	214	70	490	270	500
9	N. aziende	62	54	76	48	18	24	28	28
	G. ricevute	96	180	462	488	276	500	934	1.600
10	N. aziende	6	4	16	16	6	16	2	n.d
	G. ricevute	10	12	94	168	90	320	60	n.d
11	N. aziende	156	158	172	126	80	128	108	134
	G. ricevute	246	514	1.094	1.328	1.240	2.672	3.580	8.440
12	N. aziende	168	74	82	66	8	12	14	20
	G. ricevute	246	236	464	664	120	240	440	1.200
TOTALE AZIENDE		22.468	6.177	4.520	2.351	436	538	329	289
GIORNATE RICEVUTE		30.037	20.137	26.709	23.972	6.730	11.248	10.916	17.233

Per la decodifica delle classi aziendali da 1 a 12 si veda la tabella sulla penetrazione della meccanizzazione nel paragrafo 6.3

Al contrario, nelle aziende capitalistiche, le scelte di investimento relative alla meccanizzazione sembrano essere particolarmente attente alla coerenza con la dimensione aziendale e con la necessità di razionalizzare una voce di costo importante, come è quella del lavoro manuale, ricorrendo ai servizi esterni dove non risulta conveniente l'erogazione aziendale.

Le aziende che ricevono in assoluto la più elevata intensità in termini di giornate di terzismo per ettaro sono quelle familiari capitalistiche o le istituzionali, ad ulteriore conferma del fatto che la valorizzazione del lavoro, in queste tipologie, non costituisce elemento strategico di scelta e, anzi, il ricorso a servizi di terzisti consente di accrescere il reddito d'impresa.

**AZIENDE E GIORNATE DI SERVIZI MACCHINA FORNITE E RICEVUTE PER TIPOLOGIA AZIENDALE
E CLASSI DIMENSIONALI**

Dati		Classi di dimensione aziendale (ettari SAU)						TOTALE
		< 5	Da 5 a 9,9	Da 10 a 19,9	Da 20 a 49,9	Da 50 a 99,9	100 e oltre	
1	N. aziende	4.922	88	19	6	2	1	5.038
	contoterzismo attivo, gg	0	0	0	0	0	0	0
	contoterzismo passivo, gg	14.273	396	106	90	22	3	14.890
2	N. aziende	18.166	2.129	341	39	2	n.d.	20.677
	contoterzismo attivo, gg	8.233	1.563	363	0	0	n.d.	10.159
	contoterzismo passivo, gg	52.092	7.913	2.052	212	52	n.d.	62.321
3	N. aziende	497	628	1.076	1.250	420	163	4.034
	contoterzismo attivo, gg	741	684	1.900	4.360	2.161	1.447	11.293
	contoterzismo passivo, gg	2.113	1.844	3.546	4.994	2.646	1.646	16.789
4	N. aziende	251	471	714	589	131	49	2.205
	contoterzismo attivo, gg	62	594	565	2.668	1.336	612	5.837
	contoterzismo passivo, gg	886	1.308	2.268	2.552	1.077	777	8.868
5	N. aziende	231	549	734	404	89	34	2.041
	contoterzismo attivo, gg	20	300	710	423	442	55	1.950
	contoterzismo passivo, gg	869	2.372	4.025	3.001	1.289	988	12.544
6	N. aziende	304	830	912	430	64	32	2.572
	contoterzismo attivo, gg	320	655	908	1.757	500	130	4.270
	contoterzismo passivo, gg	1.145	3.080	4.680	3.146	1.252	1141	14.444
7	N. aziende	8	28	24	45	36	33	174
	contoterzismo attivo, gg	0	0	84	50	0	616	750
	contoterzismo passivo, gg	55	195	182	570	521	693	2.216
8	N. aziende	3	2	4	12	21	27	69
	contoterzismo attivo, gg	0	0	0	0	0	18	18
	contoterzismo passivo, gg	12	6	19	163	239	464	903
9	N. aziende	12	30	28	49	25	27	171
	contoterzismo attivo, gg	0	10	0	30	0	0	40
	contoterzismo passivo, gg	62	266	292	513	448	687	2.268
10	N. aziende	3	1	3	3	6	17	33
	contoterzismo attivo, gg	0	0	0	0	0	150	150
	contoterzismo passivo, gg	15	20	21	22	53	246	377
11	N. aziende	24	43	93	119	120	154	553
	contoterzismo attivo, gg	260	0	327	1.178	1.391	1.127	4.283
	contoterzismo passivo, gg	133	524	1.199	1.486	2.478	3.737	9.557
12	N. aziende	180	27	12	9	n.d.	1	229
	contoterzismo attivo, gg	477	140	0	0	n.d.	0	617
	contoterzismo passivo, gg	1.152	360	152	121	n.d.	20	1.805
TOTALE AZIENDE		24.601	4.826	3.960	2.955	916	538	37.796
TOTALE CONTOTERZISMO ATTIVO, GG		10.113	3.946	4.857	10.466	5.830	4.155	39.367
TOTALE CONTOTERZISMO PASSIVO, GG		72.807	18.284	18.542	16.870	10.077	10.402	146.982

Per la decodifica delle classi aziendali da 1 a 12 si veda la tabella sulla penetrazione della meccanizzazione nel paragrafo 6.3

A svolgere servizi attivi di terzismo sono, paradossalmente, le aziende di dimensione più contenuta. Aziende nelle quali, evidentemente, una dotazione di macchine magari poco equilibrata, spinge alla necessità di razionalizzarne l'impiego, indipendentemente dal fatto che ciò avvenga su superfici aziendali o meno. Accanto a queste prima tipologia, poi, sono le aziende di dimensione superiore ai 50 ettari ad erogare servizi macchina in quantità più elevata. Resta da evidenziare come ciò avvenga soprattutto quando le aziende

sono condotte direttamente dai famigliari e dove, alla dotazione di macchine si affianca, evidentemente, una certa disponibilità di lavoro.

**AZIENDE E GIORNATE DI SERVIZI MACCHINA FORNITE E RICEVUTE
PER TIPOLOGIA AZIENDALE E CLASSI DIMENSIONALI**
Valori medi e %

Dati		Classi di dimensione aziendale (ettari SAU)						TOTALE
		< 5	Da 5 a 9,9	Da 10 a 19,9	Da 20 a 49,9	Da 50 a 99,9	100 e oltre	
1	Aziende	20,00	1,80	0,50	0,20	0,20	0,20	13,30
	Media gg prestate	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Media gg ricevute	2,90	4,50	5,58	15,00	11,00	3,00	2,96
2	Aziende	73,8	44,10	8,60	1,30	0,20	0,00	54,70
	Media gg prestate	0,45	0,73	1,06	0,00	0,00	n.d.	0,49
	Media gg ricevute	2,87	3,72	6,02	5,44	26,00	n.d.	3,01
3	Aziende	2,00	13,00	27,20	42,30	45,90	30,30	10,70
	Media gg prestate	1,49	1,09	1,77	3,49	5,15	8,88	2,80
	Media gg ricevute	4,25	2,94	3,30	4,00	6,30	10,10	4,16
4	Aziende	1,00	9,80	18,00	19,90	14,30	9,10	5,80
	Media gg prestate	0,25	1,26	0,79	4,53	10,20	12,49	2,65
	Media gg ricevute	3,53	2,78	3,18	4,33	8,22	15,86	4,02
5	Aziende	0,90	11,40	18,5	13,70	9,70	6,30	5,40
	Media gg prestate	0,09	0,55	0,97	1,05	4,97	1,62	0,96
	Media gg ricevute	3,76	4,32	5,48	7,43	14,48	29,06	6,15
6	Aziende	1,20	17,20	23,00	14,60	7,00	5,90	6,80
	Media gg prestate	1,05	0,79	1,00	4,09	7,81	4,06	1,66
	Media gg ricevute	3,77	3,71	5,13	7,32	19,56	35,66	5,62
7	Aziende	0,00	0,60	0,60	1,50	3,90	6,10	0,50
	Media gg prestate	0,00	0,00	3,50	1,11	0,00	18,67	4,31
	Media gg ricevute	6,88	6,96	7,58	12,67	14,47	21,00	12,74
8	Aziende	0,00	0,00	0,10	0,40	2,30	5,00	0,20
	Media gg prestate	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,67	0,26
	Media gg ricevute	4,00	3,00	4,75	13,58	11,38	17,19	13,09
9	Aziende	0,00	0,60	0,70	1,70	2,70	5,00	0,50
	Media gg prestate	0,00	0,33	0,00	0,61	0,00	0,00	0,23
	Media gg ricevute	5,17	8,87	10,43	10,47	17,92	25,44	13,26
10	Aziende	0,00	0,00	0,10	0,10	0,70	3,20	0,10
	Media gg prestate	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,82	4,55
	Media gg ricevute	5,00	20,00	7,00	7,33	8,83	14,47	11,42
11	Aziende	0,10	0,90	2,30	4,00	13,10	28,60	1,50
	Media gg prestate	10,83	0,00	3,52	9,90	11,59	7,32	7,75
	Media gg ricevute	5,54	12,19	12,89	12,49	20,65	24,27	17,28
12	Aziende	0,70	0,60	0,30	0,30	0,00	0,20	0,60
	Media gg prestate	2,65	5,19	0,00	0,00	n.d	0,00	2,69
	Media gg ricevute	6,40	13,33	12,67	13,44	n.d	20,00	7,88
AZIENDE TOTALE		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
MEDIA GG PRESTATE		0,41	0,82	1,23	3,54	6,36	7,72	1,04
MEDIA GG RICEVUTE		2,96	3,79	4,68	5,71	11,00	19,33	3,89

Per la decodifica delle classi aziendali da 1 a 12 si veda la tabella sulla penetrazione della meccanizzazione nel paragrafo 6.3

Questa ultima circostanza trova conferma se si analizzano le informazioni relative al terziario attivo. Le tipologie di impresa maggiormente interessate a erogare di servizi macchina in aziende di terzi sono, come era lecito attendersi, quelle professionali (tipologie 4, 6, 7, 10 e 12). Al contrario a ricevere contoterzismo sono soprattutto le restanti tipologie d'impresa.

Se si passa ad osservare meglio il dato relativo al ricorso ai servizi meccanici disaggregandolo per circoscrizione altimetrica si osserva un dato difforme delle aree di montagna rispetto a quelle di pianura e di collina. La gran parte delle giornate di contoterzismo - circa

il 60%- viene registrato nelle aree della collina interna, quella dove, peraltro, ricadono gran parte delle aziende censite.

ORE DI SERVIZI MACCHINA FORNITE E RICEVUTE PER TIPOLOGIA E DIMENSIONE AZIENDALE							
Dati		Classi di dimensione aziendale (ettari SAU)					
		< 5	da 5 a 9,9	da 10 a 19,9	da 20 a 49,9	da 50 a 99,9	100 e oltre
1	ore ctrz.attivo /ha	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	ore ctrz.passivo/ha	1,16	0,60	0,37	0,43	0,15	0,02
2	ore ctrz.attivo /ha	0,18	0,10	0,07	0,00	0,00	n.d.
	ore ctrz.passivo/ha	1,15	0,50	0,40	0,16	0,35	n.d.
3	ore ctrz.attivo /ha	0,60	0,15	0,12	0,10	0,07	0,06
	ore ctrz.passivo/ha	1,70	0,39	0,22	0,11	0,08	0,07
4	ore ctrz.attivo /ha	0,10	0,17	0,05	0,13	0,14	0,08
	ore ctrz.passivo/ha	1,41	0,37	0,21	0,12	0,11	0,11
5	ore ctrz.attivo /ha	0,03	0,07	0,06	0,03	0,07	0,01
	ore ctrz.passivo/ha	1,50	0,58	0,37	0,21	0,19	0,19
6	ore ctrz.attivo /ha	0,42	0,11	0,07	0,12	0,10	0,03
	ore ctrz.passivo/ha	1,51	0,49	0,34	0,21	0,26	0,24
7	ore ctrz.attivo /ha	0,00	0,00	0,23	0,03	0,00	0,12
	ore ctrz.passivo/ha	2,75	0,93	0,51	0,36	0,19	0,14
8	ore ctrz.attivo /ha	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	ore ctrz.passivo/ha	1,60	0,40	0,32	0,39	0,15	0,11
9	ore ctrz.attivo /ha	0,00	0,04	0,00	0,02	0,00	0,00
	ore ctrz.passivo/ha	2,07	1,18	0,70	0,30	0,24	0,17
10	ore ctrz.attivo /ha	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06
	ore ctrz.passivo/ha	2,00	2,67	0,47	0,21	0,12	0,10
11	ore ctrz.attivo /ha	4,33	0,00	0,23	0,28	0,15	0,05
	ore ctrz.passivo/ha	2,22	1,62	0,86	0,36	0,28	0,16
12	ore ctrz.attivo /ha	1,16	0,78	0,00	0,00	n.d.	0,00
	ore ctrz.passivo/ha	2,57	1,92	0,66	0,25	n.d.	0,13
TOTALE							
ORE CTRZ.ATTIVO /HA		0,16	0,11	0,08	0,10	0,18	0,05
ORE CTRZ.PASSIVO/HA		1,18	0,51	0,31	0,16	0,31	0,13

Per la decodifica delle classi aziendali da 1 a 12 si veda la tabella sulla penetrazione della meccanizzazione nel paragrafo 6.3

Nella Montagna interna, infatti, le giornate di contoterzismo attivo scendono parecchio sotto la media regionale (0,79 gg per azienda), mentre il fenomeno esattamente opposto si registra nel caso delle aziende della Montagna litoranea (dove il contoterzismo attivo sale a circa 8 gg per azienda).

Nelle aree di pianura il contoterzismo - sia attivo che passivo- fa registrare i suoi valori più bassi per azienda. Una circostanza che può essere la conseguenza tanto dalle caratteristiche delle strutture produttive, quanto dagli ordinamenti produttivi prevalenti.

Prima di concludere le valutazioni relative alla diffusione del contoterzismo è necessario analizzare le informazioni relative alla tipologia dei servizi ricevuti in azienda e che forniscono un'idea del grado di strutturazione/destrutturazione delle aziende che ne fanno richiesta.

Scelte che riguardano l'affidamento completo della gestione dei processi meccanici, infatti, indicano una tendenza verso la completa destrutturazione aziendale. Ancora una volta ciò può avvenire per l'intera superficie aziendale, come per una parte delle superfici la cui destinazione d'uso è magari più distante dai processi produttivi che rappresentano il cuore dell'interesse aziendale.

Al contrario, le aziende che fanno ricorso a specifici servizi, restituiscono l'idea di una domanda volta a favorire la necessaria integrazione con servizi esterni rispetto a quelli realizzati all'interno della struttura.

Come è facile rilevare dalla tabella, quasi le metà delle superfici lavorate contoterzi

riguarda operazioni di raccolta, è lecito attendersi soprattutto dei seminativi. Seconde per ordine di importanza sono le superfici per le quali è previsto l'affidamento completo (poco più di 51.000 ettari), per poi passare alle operazioni di semina e di aratura. In ogni caso, è facile osservare come la grande parte del terziario riguardi operazioni e processi produttivi che hanno a che vedere con la gestione dei seminativi, la cui gestione, del tutto standardizzata, può essere facilmente demandata a terzi, qualora non risulti interessante per valorizzare le risorse ed i fattori produttivi aziendali.

Anche in questo caso la tipologia dei servizi ricevuti è stata disaggregata in funzione delle tipologie di impresa e delle fasce altimetriche.

ORE DI SERVIZI MACCHINA FORNITE E RICEVUTE PER TIPOLOGIA E DIMENSIONE AZIENDALE

Dati		Dimensione aziendale (ettari di SAU)						TOTALE
		< 5	Da 5 a 9,9	Da 10 a 19,9	Da 20 a 49,9	Da 50 a 99,9	100 e oltre	
1	Aziende %	13,00	0,20	0,10	0,00	0,00	0,00	13,30
	ore medie ctrz attivo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	ore medie ctrz passivo	2,90	4,50	5,58	15,00	11,00	3,00	2,96
2	Aziende %	48,10	5,60	0,90	0,10	0,00	0,00	54,70
	ore medie ctrz attivo	0,45	0,73	1,06	0,00	0,00	0,00	0,49
	ore medie ctrz passivo	2,87	3,72	6,02	5,44	26,00	0,00	3,01
3	Aziende %	1,30	1,70	2,80	3,30	1,10	0,40	10,70
	ore medie ctrz attivo	1,49	1,09	1,77	3,49	5,15	8,88	2,80
	ore medie ctrz passivo	4,25	2,94	3,30	4,00	6,30	10,10	4,16
4	Aziende %	0,70	1,20	1,90	1,60	0,30	0,10	5,80
	ore medie ctrz attivo	0,25	1,26	0,79	4,53	10,20	12,49	2,65
	ore medie ctrz passivo	3,53	2,78	3,18	4,33	8,22	15,86	4,02
5	Aziende %	0,60	1,50	1,90	1,10	0,20	0,10	5,40
	ore medie ctrz attivo	0,09	0,55	0,97	1,05	4,97	1,62	0,96
	ore medie ctrz passivo	3,76	4,32	5,48	7,43	14,48	29,06	6,15
6	Aziende %	0,80	2,20	2,40	1,10	0,20	0,10	6,80
	ore medie ctrz attivo	1,05	0,79	1,00	4,09	7,81	4,06	1,66
	ore medie ctrz passivo	3,77	3,71	5,13	7,32	19,56	35,66	5,62
7	Aziende %	0,00	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,50
	ore medie ctrz attivo	0,00	0,00	3,50	1,11	0,00	18,67	4,31
	ore medie ctrz passivo	6,88	6,96	7,58	12,67	14,47	21,00	12,74
8	Aziende %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,10	0,20
	ore medie ctrz attivo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,67	0,26
	ore medie ctrz passivo	4,00	3,00	4,75	13,58	11,38	17,19	13,09
9	Aziende %	0,00	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,50
	ore medie ctrz attivo	0,00	0,33	0,00	0,61	0,00	0,00	0,23
	ore medie ctrz passivo	5,17	8,87	10,43	10,47	17,92	25,44	13,26
10	Aziende %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10
	ore medie ctrz attivo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,82	4,55
	ore medie ctrz passivo	5,00	20,00	7,00	7,33	8,83	14,47	11,42
11	Aziende %	0,10	0,10	0,20	0,30	0,30	0,40	1,50
	ore medie ctrz attivo	10,83	0,00	3,52	9,90	11,59	7,32	7,75
	ore medie ctrz passivo	5,54	12,19	12,89	12,49	20,65	24,27	17,28
12	Aziende %	0,40	0,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,50
	ore medie ctrz attivo	2,91	5,83	0,00	0,00	n.d	0,00	3,01
	ore medie ctrz passivo	6,43	14,38	9,88	8,88	n.d	20,00	7,65
TOTALE AZIENDE %		65,10	12,80	10,50	7,80	2,40	1,40	100,00
ORE MEDIE CTRZ ATTIVO		0,41	0,82	1,23	3,54	6,36	7,72	1,04
ORE MEDIE CTRZ PASSIVO		2,96	3,79	4,67	5,69	11,00	19,33	3,89

Per la decodifica delle classi aziendali da 1 a 12 si veda la tabella sulla penetrazione della meccanizzazione nel paragrafo 6.3

AZIENDE E GIORNATE DI SERVIZI MACCHINA FORNITE E RICEVUTE PER TIPOLOGIA AZIENDALE E FASCE ALTIMETRICHE

Variabili	Altimetria					TOTALE
	Collina interna	Collina litoranea	Montagna interna	Montagna litoranea	Pianura	
1 Aziende	3.014	648	496	14	866	3.014
contoterzismo attivo, gg	0	0	0	0	0	0
contoterzismo passivo, gg	8.601	1.907	1.805	51	2.526	8.601
2 Aziende	11.448	1.991	2.709	81	4.448	11.448
contoterzismo attivo, gg	5.965	1.094	1.251	518	1.331	5.965
contoterzismo passivo, gg	31.694	6.727	10.675	241	12.984	31.694
3 Aziende	2.034	1.091	344	6	559	2.034
contoterzismo attivo, gg	5.933	1.943	958	350	2.109	5.933
contoterzismo passivo, gg	8.723	4.053	1.555	15	2.443	8.723
4 Aziende	1.212	513	203	1	276	1.212
contoterzismo attivo, gg	3.910	782	265	0	880	3.910
contoterzismo passivo, gg	5.250	1.805	759	3	1.051	5.250
5 Aziende	1.200	441	138	1	261	1.200
contoterzismo attivo, gg	1.038	227	90	0	595	1.038
contoterzismo passivo, gg	7.138	2.644	837	6	1.919	7.138
6 Aziende	1.569	520	192	2	289	1.569
contoterzismo attivo, gg	2.727	878	142	0	523	2.727
contoterzismo passivo, gg	9.132	2.328	1.434	6	1.544	9.132
7 Aziende	118	29	13	n.d.	14	118
contoterzismo attivo, gg	750	0	0	n.d.	0	750
contoterzismo passivo, gg	1.370	386	200	n.d.	260	1.370
8 Aziende	37	16	5	n.d.	11	37
contoterzismo attivo, gg	18	0	0	n.d.	0	18
contoterzismo passivo, gg	472	196	91	n.d.	144	472
9 Aziende	118	27	14	n.d.	12	118
contoterzismo attivo, gg	40	0	0	n.d.	0	40
contoterzismo passivo, gg	1.425	376	203	n.d.	264	1.425
10 Aziende	22	5	3	n.d.	3	22
contoterzismo attivo, gg	150	0	0	n.d.	0	150
contoterzismo passivo, gg	246	69	27	n.d.	35	246
11 Aziende	347	89	49	n.d.	68	347
contoterzismo attivo, gg	2.803	150	238	n.d.	1.092	2.803
contoterzismo passivo, gg	6.284	1.615	696	n.d.	962	6.284
12 Aziende	153	33	18	1	n.d.	153
contoterzismo attivo, gg	605	2	10	0	n.d.	605
contoterzismo passivo, gg	796	472	271	30	n.d.	796
TOTALE AZIENDE	21.272	5.403	4.184	106	6.807	21.272
ORE CONTOTERZ. ATTIVO	23.939	5.076	2.954	868	6.530	23.939
ORE CONTOTERZ. PASSIVO	81.131	22.578	18.553	352	24.132	81.131

Per la decodifica delle classi aziendali da 1 a 12 si veda la tabella sulla penetrazione della meccanizzazione nel paragrafo 6.3

In termini relativi, gli ettari in affidamento completo prevalgono nelle aree di montagna, mentre le raccolte di altri prodotti riguardano in particolare le aree di collina.

Per quanto riguarda questo ultimo aspetto, in termini assoluti la gran parte degli ettari di superficie lavorata contoterzi riguarda la collina interna.

Altro elemento che salta evidente riguarda i trattamenti per la lotta, diffusi quasi esclusivamente nelle aree di collina e di pianura, dove, anche per ragioni climatiche e per la presenza di ordinamenti produttivi specifici, il ricorso ai trattamenti è più intenso.

Per quanto riguarda, invece, le informazioni che riguardano le diverse tipologie di impresa, l'affidamento completo prevale, in termini relativi, nelle aziende istituzionali non professionali (tip.11), dove interessa il 50% delle superfici gestite da questa specifica

tipologia d'impresa, a seguire le tipologie di autoconsumo e non professionali famigliari (tip 1, 2). In queste tipologie, anche quando non è previsto l'affidamento completo, prevalgono servizi meccanici di base - la fertilizzazione, l'aratura-. Nelle restanti tipologie, al contrario, il ricorso al contoterzi riguarda operazioni nelle quali sono necessarie macchine specifiche (semine di precisione, raccolta dei cereali).

GIORNATE MEDIE DI SERVIZI MACCHINA FORNITE E RICEVUTE PER TIPOLOGIA AZIENDALE E FASCE ALTIMETRICHE

	Attività	Collina interna	Collina litoranea	Montagna interna	Montagna litoranea	Pianura	TOTALE
1	gg medie ctrz attivo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	gg medie ctrz passivo	2,90	4,50	5,58	15,00	11,00	3,00
2	gg medie ctrz attivo	0,45	0,73	1,06	0,00	0,00	0,00
	gg medie ctrz passivo	2,87	3,72	6,02	5,44	26,00	0,00
3	gg medie ctrz attivo	1,49	1,09	1,77	3,49	5,15	8,88
	gg medie ctrz passivo	4,25	2,94	3,30	4,00	6,30	10,10
4	gg medie ctrz attivo	0,25	1,26	0,79	4,53	10,20	12,49
	gg medie ctrz passivo	3,53	2,78	3,18	4,33	8,22	15,86
5	gg medie ctrz attivo	0,09	0,55	0,97	1,05	4,97	1,62
	gg medie ctrz passivo	3,76	4,32	5,48	7,43	14,48	29,06
6	gg medie ctrz attivo	1,05	0,79	1,00	4,09	7,81	4,06
	gg medie ctrz passivo	3,77	3,71	5,13	7,32	19,56	35,66
7	gg medie ctrz attivo	0,00	0,00	3,50	n.d	0,00	18,67
	gg medie ctrz passivo	6,88	6,96	7,58	n.d	14,47	21,00
8	gg medie ctrz attivo	0,00	0,00	0,00	n.d	0,00	0,67
	gg medie ctrz passivo	4,00	3,00	4,75	n.d	11,38	17,19
9	gg medie ctrz attivo	0,00	0,33	0,00	n.d	0,00	0,00
	gg medie ctrz passivo	5,17	8,87	10,43	n.d	17,92	25,44
10	gg medie ctrz attivo	0,00	0,00	0,00	n.d	0,00	8,82
	gg medie ctrz passivo	5,00	20,00	7,00	n.d	8,83	14,47
11	gg medie ctrz attivo	10,83	0,00	3,52	9,90	11,59	7,32
	gg medie ctrz passivo	5,54	12,19	12,89	12,49	20,65	24,27
12	gg medie ctrz attivo	2,91	5,83	0,00	n.d	0,00	0,00
	gg medie ctrz passivo	6,43	14,38	9,88	n.d	0,00	20,00
TOTALE							
GG MEDIE CTRZ ATTIVO		0,41	0,82	1,23	3,54	6,36	7,72
GG MEDIE CTRZ PASSIVO		2,96	3,79	4,67	5,69	11,00	19,33

Per la decodifica delle classi aziendali da 1 a 12 si veda la tabella sulla penetrazione della meccanizzazione nel paragrafo 6.3

Se si analizza il lato della domanda con cui gli erogatori di servizi macchina devono confrontarsi (in valore assoluto, quindi), le tipologie di impresa che mostrano una più elevata capacità di assorbire servizi sono le imprese familiari professionali e non professionali e, d'altra parte, le istituzionali professionali. Ciò, d'altra parte, rispecchia la distribuzione della SAU in queste specifiche tipologie d'impresa.

In definitiva, quindi, l'erogazione e l'uso dei servizi macchina mostra delle dinamiche multidirezionali. Dimensione aziendale e tipologie di impresa sembrano essere chiavi di lettura determinanti per comprendere il fenomeno, ma, allo stesso tempo, sono evidenti delle specificità nelle singole circoscrizioni altimetriche. Solo per alcune tipologie d'impresa il contoterzismo rappresenta una alternativa vera alla dotazione di macchine aziendali, al contrario, più spesso, essa rappresenta una razionalizzazione ed una integrazione più o meno consistente ai servizi che le aziende sono in grado di assicurare. Le tendenze di riorganizzazione delle aziende sembrano influenzare la meccanizzazione aziendale ed il ricorso ai servizi. Come visto, mentre alcune tipologie meno professionali sembrano

rivolgersi all'esterno per gestire le superfici aziendali, nella gran parte dei casi la meccanizzazione costituisce ancora mezzo per creare valore in azienda, specie nelle aziende famigliari nelle quali la remunerazione del lavoro costituisce obiettivo strategico d'impresa. Ciò non toglie che siano ancora le aziende famigliari ad alimentare la domanda di servizi, spesso per superfici ed operazioni ritenute di minore interesse per valorizzare le risorse interne dell'azienda.

GIORNATE DI SERVIZI MACCHINA RICEVUTI PER TIPOLOGIA AZIENDALE E FASCE ALTIMETRICHE

Codice altimetrico	Pianura	Collina interna	Collina litoranea	Montagna interna	Montagna litoranea	TOTALE
Num. az. totali	21.671,00	72.480,00	15.560,00	27.388,00	2.773,00	139.872,00
Num. az. conterzismo	6.719,00	20.882,00	5.311,00	4.094,00	102,00	37.108,00
affidamento completo (ha)	7.013,82	31.176,11	8.162,23	4.912,66	36,12	51.300,94
Aratura (ha)	3.551,80	16.008,87	4.220,34	1.222,60	14,97	25.018,58
Fertilizzazione (ha)	2.054,83	8.808,60	1.579,71	363,32	0,36	12.806,82
Semina (ha)	3.932,81	18.953,86	4.648,10	636,21	1,13	28.172,11
raccolta ortofrutticoli (ha)	140,63	162,17	278,07	3,79	0,86	585,52
raccolta altri prodotti (ha)	15.433,62	83.816,92	29.725,59	6.957,91	13,36	135.947,40
trattamenti di lotta (ha)	2.392,89	9.270,65	1.796,77	329,96	0,00	13.790,27
altre operazioni (ha)	2.052,69	11.378,29	4.344,79	3.111,15	95,97	20.982,89
ETTARI TOTALI	36.573,09	179.575,47	54.755,60	17.537,60	162,77	288.604,53
Num. az. conterzismo %	31,00	28,81	34,13	14,95	3,68	26,53
affidamento completo %	19,18	17,36	14,91	28,01	22,19	17,78
aratura %	9,71	8,91	7,71	6,97	9,20	8,67
fertilizzazione %	5,62	4,91	2,89	2,07	0,22	4,44
semina %	10,75	10,55	8,49	3,63	0,69	9,76
raccolta ortofrutticoli %	0,38	0,09	0,51	0,02	0,53	0,20
raccolta altri prodotti %	42,20	46,68	54,29	39,67	8,21	47,11
trattamenti di lotta %	6,54	5,16	3,28	1,88	0,00	4,78
altre operazioni %	5,61	6,34	7,93	17,74	58,96	7,27
ETTARI %	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

	Affidamento completo	Aratura	Fertilizz.	Semina	Raccolta ortofrutticoli	Raccolta altri prodotti	Trattamenti di lotta	Altre operazioni	ETTARI TOTALI
1	3.356,56	2.186,28	600,94	539,88	0,54	937,00	610,32	4.066,92	12.299,44
2	22.008,42	12.943,32	6.164,56	13.417,44	21,18	32.429,30	4.135,34	12.294,08	103.415,64
3	16.928,52	6.701,72	3.599,32	8.909,96	509,12	81.658,60	4.206,90	5.463,36	12.7980,50
4	7.747,94	4.388,22	2.053,94	4.911,62	350,92	37.420,68	1.767,66	3.637,04	62.282,02
5	15.922,48	6.621,24	3.897,42	7.165,46	73,20	31.603,86	2.960,34	3.017,30	71.266,30
6	14.850,82	8.149,52	4.461,76	8.690,22	91,80	35.170,00	3.962,34	3756,18	79.138,64
7	2.816,94	1.331,38	419,56	1.566,80	0,00	8.617,92	2.023,76	1009,06	17.792,42
8	815,08	316,40	0,00	798,72	35,40	4.407,78	350,66	358,02	7.090,06
9	2.627,52	1.363,88	764,36	2.241,02	6,32	7.151,44	690,38	602,78	15.456,70
10	477,86	152,00	80,76	300,80	2,00	2.145,62	84,76	382,86	3.636,66
11	12.851,58	5.736,86	3.553,00	7.748,52	80,56	30.233,86	6.763,60	5.631,48	72.610,46
12	2.198,16	146,34	18,02	53,78	0,00	118,74	24,48	1.746,70	4.318,22
TOTALE	102.601,88	50.037,16	25.613,64	56.344,22	1.171,04	27.1894,80	27.580,54	41.965,78	577.209,06

Per la decodifica delle classi aziendali da 1 a 12 si veda la tabella sulla penetrazione della meccanizzazione nel paragrafo 6.3

GIORNATE DI SERVIZI MACCHINA RICEVUTI PER TIPOLOGIA AZIENDALE E FASCE ALTIMETRICHE

	affida- mento completo %	aratura %	fertilizza- zione %	semina %	% raccolta ortofrutticoli	% raccolta altri prodotti	% trattamenti di lotta	% altre operazioni	ETTARI TOTALI
1	27,29	17,78	4,89	4,39	0,00	7,62	4,96	33,07	100,00
2	21,28	12,52	5,96	12,97	0,02	31,36	4,00	11,89	100,00
3	13,23	5,24	2,81	6,96	0,40	63,81	3,29	4,27	100,00
4	12,44	7,05	3,30	7,89	0,56	60,08	2,84	5,84	100,00
5	22,34	9,29	5,47	10,05	0,10	44,35	4,15	4,23	100,00
6	18,77	10,30	5,64	10,98	0,12	44,44	5,01	4,75	100,00
7	15,83	7,48	2,36	8,81	0,00	48,44	11,37	5,67	100,00
8	11,50	4,46	0,00	11,27	0,50	62,17	4,95	5,05	100,00
9	17,00	8,82	4,95	14,50	0,04	46,27	4,47	3,90	100,00
10	13,14	4,18	2,22	8,27	0,05	59,00	2,33	10,53	100,00
11	17,70	7,90	4,89	10,67	0,11	41,64	9,31	7,76	100,00
12	50,90	3,39	0,42	1,25	0,00	2,75	0,57	40,45	100,00
TOTALE	17,78	8,67	4,44	9,76	0,20	47,11	4,78	7,27	100,00

Per la decodifica delle classi aziendali da 1 a 12 si veda la tabella sulla penetrazione della meccanizzazione nel paragrafo 6.3

6.7

Alcune riflessioni sull'evoluzione attesa delle scelte relative alla meccanizzazione aziendale

Prima di concludere la nostra analisi relativa ai servizi macchina e al processo di meccanizzazione aziendale, vale forse la pena aggiungere qualche ulteriore riflessione in merito a quella che può essere l'evoluzione attesa rispetto alle scelte che riguardano l'erogazione dei servizi meccanici nelle aziende agricole, specie a seguito dell'entrata in vigore della revisione intermedia della PAC.

Abbiamo avuto modo di evidenziare come, nell'ultimo periodo intercensuario, siano emerse scelte contraddittorie rispetto all'organizzazione dei servizi meccanici aziendali, dove, una nuova attenzione verso una meccanizzazione aziendale sembra seguire un periodo durante il quale destrutturazione e ricorso a servizi esterni aveva finito per rappresentare una delle risposte prevalenti alla crisi del processo di modernizzazione iniziato negli anni ottanta.

Specie nel caso della Toscana collinare, il processo di meccanizzazione sembra essere del tutto legato ai mercati delle colture cerealicole ed all'evoluzione delle politiche comunitarie.

Proprio tenuto conto di questi elementi, molte delle tendenze che è possibile leggere dall'ultimo rilievo intercensuario, in verità, possono trovare una brusca controtendenza a seguito della applicazione della Riforma di Medio Termine e alle strategie che le aziende finiranno per individuare in risposta alla scelta del Governo Italiano riguardante il disaccoppiamento totale. E' evidente, infatti, come l'impatto più rilevante non potrà che riguardare la gestione dei seminativi aziendali e, in particolare, le superfici destinate in passato alla produzione di cereali ed oleaginose. In seconda battuta, specie per quelle aziende che finiranno per seguire traiettorie involutive, le ripercussioni non potranno che essere generalizzate rispetto alla gestione complessiva dell'azienda.

Provando ad esaminare più nel dettaglio, per le aziende per le quali la gestione dei seminativi ha assunto in passato un valore legato alla possibilità di accedere ai premi aziendali, l'introduzione del premio unico aziendale può spingere verso un'ulteriore semplificazione degli ordinamenti produttivi ed una riduzione dell'impegno aziendale nella cura dei processi produttivi a più basso valore aggiunto. Questa circostanza che, di fatto, si è già potuta concretamente osservare in Toscana durante l'applicazione del regime del set-aside volontario, finirà per imporre una nuova riorganizzazione aziendale a favore di una riduzione degli investimenti sulla gestione dei processi produttivi e, di conseguenza, sulla meccanizzazione.

Ovviamente l'avverarsi di questa possibilità è legata a componenti multidimensionali:

- legate al contesto e alle alternative effettivamente realizzabili nelle diverse circostanze;
- alle caratteristiche dell'impresa ed all'età dell'imprenditore o dell'eventuale successore;
- all'evoluzione attesa dell'importanza della creazione di reddito dell'attività agricola nel processo di mobilità sociale della famiglia agricola.

In ogni caso, è lecito attendersi una continuazione nel processo di razionalizzazione dell'uso delle macchine, ed in particolare di quelle più specifiche, ed un ampliamento della organizzazione della meccanizzazione su scala sovra-aziendale, mediante rapporti formalizzati (cooperative di conduzione o contoterzi) ovvero informali (scambi di prestazioni).

In questo quadro, comunque, appare evidente che, per quelle realtà per le quali è difficile ipotizzare reali alternative produttive, la necessità di continuare ad assicurare creazione di valore su prodotti di base non potrà che favorire la ricerca di ulteriori margini nella creazione di adeguate economie di scala, proprio attraverso una crescita di attenzione nei confronti di un razionale investimento sui macchinari aziendali, da impiegare su superfici proprie o di terzi.

In altri casi, dove si sono già avviati processi produttivi che puntano sulla realizzazione di prodotti ad elevato valore aggiunto, o in quelle realtà che decideranno di seguire questa strada, le attenzioni maggiori saranno legate verso una dotazione meccanica di base adeguata alle esigenze aziendali - ed in particolare ad assicurare la cura necessaria in fasi importanti della gestione di processi produttivi di qualità-, per ricorrere, invece, a servizi esterni in quei casi in cui i processi agricoli, pur presenti in azienda sono meno carichi di significato per il successo aziendale, ovvero, per quelle fasi meno critiche per il risultato finale.

Con buona probabilità, poi, similmente a quanto già spesso avvenuto nelle aree più interne e montane, la meccanizzazione del territorio finirà per essere appannaggio di poche aziende più dotate e strutturate, ovvero, di cooperative di servizio macchine e di lavoro, capaci di intervenire su ampie superfici di proprietà di aziende poco interessate a gestire con continuità, in tutto o in parte, l'attività e le superfici agricole.

7.

INDICATORI DI SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE DERIVABILI DAL V° CENSIMENTO DELL'AGRICOLTURA

Con il V° Censimento dell'Agricoltura, gli aspetti che legano l'attività agricola all'ambiente sono emersi in maniera molto più chiara rispetto al passato. Evidentemente nei dieci anni trascorsi dall'ultimo censimento, tali tematiche hanno assunto una grande importanza e anche lo strumento censuario si è adattato alle nuove esigenze. Una statistica ambientale in senso stretto richiederebbe strumenti di rilevazione ben più precisi e più mirati, ma è possibile comunque ricavare dal Censimento dell'Agricoltura informazioni preziose.

I punti di seguito analizzati per ricavare informazioni di tipo ambientale sono: la presenza di aree protette all'interno delle aziende agricole, l'utilizzazione più o meno intensiva delle superfici, l'intensività degli allevamenti, la presenza e la gestione dei boschi, l'utilizzo delle risorse idriche, le caratteristiche dell'agricoltura a basso impatto ambientale - biologica e integrata - e le pratiche di gestione del suolo.

Queste tematiche, tutte toccate dal questionario del censimento, sono state analizzate, dove possibile, non solo attraverso la classificazione convenzionale delle aziende, ma anche attraverso il modello di stratificazione aziendale proposta nel secondo capitolo, e quindi distinguendo tra aziende condotte da famiglie e aziende condotte da altre tipologie di istituzioni, tra l'accesso al mercato e l'autoconsumo, tra aziende professionali (che raggiungono 6 UDE, pari a 7200 euro di RLS) e non, e ancora in base alle tipologie di conduzione, all'allocazione del lavoro familiare (attività esclusiva e non) e alle caratteristiche di part-time o di full-time di questa.

7.1

Le aree protette

Uno degli elementi innovativi introdotti con l'ultimo censimento è stato quello di censire la presenza di aziende agricole all'interno di aree protette. Da sempre infatti il binomio con l'agricoltura è stato vincente per lo sviluppo economico delle aree protette. Basti pensare all'agricoltura biologica, che trova, all'interno di queste aree, la sua migliore espressione, o come i parchi si avvalgano spesso di marchi identificativi dei propri prodotti agricoli di qualità.

Dai risultati censuari emerge che in Italia il 5% del numero complessivo di aziende agricole ricade del tutto o in parte in aree protette, mentre in Toscana questa percentuale è del 10%. La sovrapposizione di numerose aziende agricole con le aree a parco nella nostra regione indica che in molti casi l'agricoltura è uno strumento importante di tutela della biodiversità e del paesaggio e che gli imprenditori agricoli sono spesso tra i principali interlocutori e portatori di interessi nelle comunità delle aree protette.

AZIENDE CHE RICADONO TUTTE O IN PARTE IN AREE PROTETTE

	N. aziende che ricade in aree protette	% Rispetto a N. tot. aziende	SAT aziende che ricadono tutte o in parte in aree protette (ha)	% rispetto a SAT tot.	SAU aziende che ricadono tutte o in parte in aree protette (ha)	% rispetto a SAU tot.
TOSCANA	13.308	10	450.185	28	176.642	21
ITALIA	139.944	5	3.661.994	19	1.735.545	13

Il dato a livello provinciale ci dice che Grosseto detiene la percentuale più elevata di aziende che ricadono in aree a parco, evidentemente grazie alla presenza del Parco Regionale della Maremma, che per la sua collocazione di pianura e di media collina comprende ampie superfici agricole.

AZIENDE CHE RICADONO (TUTTE O IN PARTE) IN AREE PROTETTE E RELATIVE SUPERFICI IN RAPPORTO AL NUMERO TOTALE AZIENDE E SUPERFICI (DATI PER PROVINCIA)

Provincia	Numero Aziende che ricade in aree protette	% Rispetto a numero aziende totali
Massa-Carrara	254	3
Lucca	1.541	9
Pistoia	296	2
Firenze	692	4
Livorno	496	8
Pisa	726	5
Arezzo	2.270	10
Siena	2.482	17
Grosseto	4.132	23
Prato	419	17
TOSCANA	13.308	9,5

7.2

L'utilizzazione dei terreni

Il rapporto tra la superficie utilizzata e la superficie totale delle aziende indica qual è l'uso che viene fatto del suolo agrario e dal punto di vista ambientale può essere utile per capire se i terreni sono destinati interamente ad attività produttiva o se ci sono spazi nelle aziende che non vengono sfruttati per la produzione e sui quali quindi non insiste la pressione agricola, come boschi, incolti, terreni occupati da strade o edifici. In Toscana la parte dei terreni destinati effettivamente all'utilizzo agricolo è poco più della metà della superficie totale delle aziende e il confronto con il dato italiano evidenzia che la nostra regione ha una percentuale di superficie utilizzata molto inferiore rispetto a quella nazionale e sostanzialmente stabile dal censimento del 1990.

CONFRONTO TRA I DATI DEL 1990 E DEL 2000 RELATIVI A SAU E SAT E RAPPORTO SAU/SAT

	2000			1990		
	SAT (ha)	Sau (ha)	Sau/Sat	SAT (ha)	SAU (ha)	Sau/Sat
TOSCANA	1.627.461	857.699	53%	1.776.563	927.568	52%
ITALIA	19.607.094	13.212.652	67%	22.702.355	15.045.899	66%

I dati provinciali indicano una bassa utilizzazione del suolo agricolo da parte delle province di Massa-Carrara e Lucca, mentre Grosseto raggiunge la percentuale più alta di suolo utilizzato rispetto alla superficie agricola totale.

A seconda dei diversi utilizzi che un'azienda può fare del terreno agrario, il suolo viene sottoposto a diverse intensità di sfruttamento. In maniera molto semplificata, possiamo intendere con "agricoltura intensiva" quell'insieme di pratiche di lavorazione e coltivazione del suolo che permettono di massimizzare la sua produttività attraverso l'utilizzo di fertilizzanti, antiparassitari, le lavorazioni profonde, gli elevati investimenti e tutte le pratiche colturali tendenti a massimizzare le rese in maniera prioritaria rispetto alla qualità del prodotto.

SAU, SAT E RAPPORTO SAU/SAT NELLE PROVINCE TOSCANE

Provincia	Superficie Totale (ha) complessiva	Superficie Sau (ha) complessiva	% Sau/Sat
Massa-Carrara	54.093	19.651	36
Lucca	79.197	29.556	37
Pistoia	65.718	25.362	39
Firenze	235.371	123.953	53
Livorno	66.226	37.351	56
Pisa	185.358	108.820	59
Arezzo	240.388	111.526	46
Siena	332.789	184.800	56
Grosseto	346.693	206.580	60
Prato	21.629	10.098	47

Di seguito sono state quindi considerate come soggette a coltivazione di tipo intensivo le superfici a seminativo e le superfici legnose agrarie (vite, olivo e fruttiferi), detraendo da queste le superfici interessate da agricoltura biologica, integrata ed i terreni seminativi a riposo.

SUPERFICI INTERESSATE DA AGRICOLTURA INTENSIVA (IN ETTARI)

Provincia	Seminativi a	Legnose agrarie b	Biologiche vegetali c	Integrate d	Superfici a riposo e	Culture intensive (a+b-c-d-e)	SAU	% Intensive su SAU
TOSCANA	537.171	183.612	24.234	127.572	73.363	495.614	857.699	58%

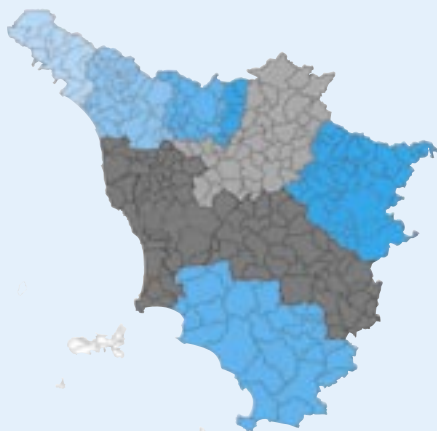
SUPERFICI INTERESSATE DA AGRICOLTURA INTENSIVA (IN ETTARI)

	Seminativi	Legnose agrarie	Biologiche vegetali	Integrate	Superfici a riposo	Culture intensive	SAU (ha)	% Intensive su SAU
Massa-Carrara	1.629	5.874	178	63	173	7.089	19.651	36
Lucca	8.677	8.718	606	209	1.116	15.464	29.556	52
Pistoia	7.676	12.134	377	481	1.700	17.252	25.362	68
Firenze	50.107	49.368	5.608	10.052	8.338	75.477	123.953	61
Livorno	27.265	7.352	582	1.404	3.072	29.559	37.351	79
Pisa	81.610	14.856	3.206	15.391	11.433	66.436	108.820	61
Arezzo	68.923	23.510	2.728	12.460	9.080	68.165	111.526	61
Siena	132.419	33.339	4.934	21.803	20.526	118.495	184.800	64
Grosseto	155.087	25.423	5.888	65.456	17.625	91.541	206.580	44
Prato	3.780	3.039	127	253	298	6.141	10.098	61

Il dato a livello provinciale ci consente di visualizzare sulla carta seguente la diversa intensività delle produzioni vegetali sul territorio regionale: i colori dal più chiaro al più scuro indicano una percentuale di colture intensive sulla SAU crescente.

Oltre alle produzioni vegetali, anche gli allevamenti possono avere diversi gradi di intensività: dall'incrocio dei due dati - intensività colture vegetali e zootecniche - è possibile avere una visione più completa del livello complessivo di intensività agricola nei diversi comprensori toscani, e quindi della potenziale pressione esercitata.

INTENSIVITÀ DELLE PRODUZIONI VEGETALI IN TOSCANA



7.3

Gli allevamenti

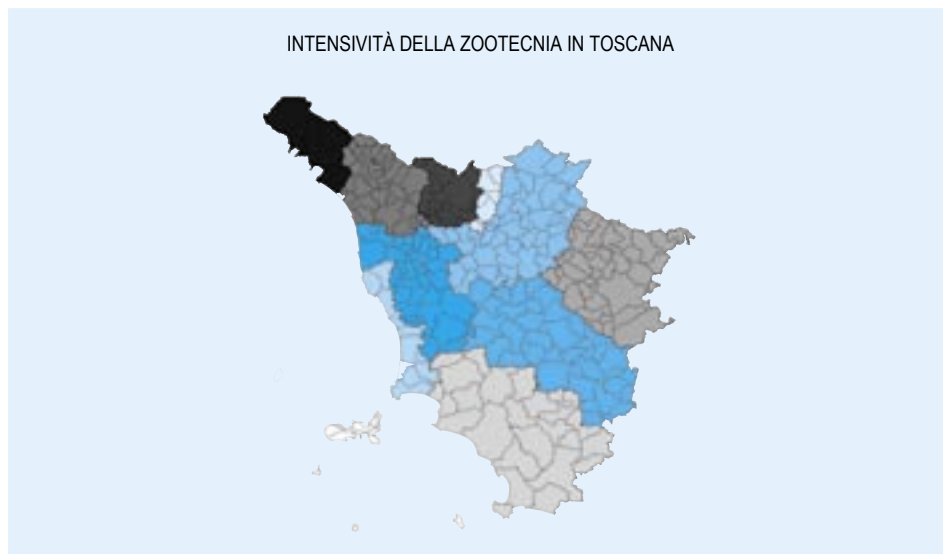
Uno dei modi per confrontare la presenza sul territorio di diverse tipologie di capi, con diverso livello di impatto, è quello di rapportarle tutte ad Unità di Bovini Adulti (UBA), attraverso dei coefficienti di conversione. La determinazione delle UBA per ettaro presenti in un determinato territorio, ci fornisce quindi un'indicazione della pressione dovuta alla zootecnia su quel territorio e ci consente di confrontare l'intensività dell'attività zootecnica nelle diverse province.

UBA MEDIE PER AZIENDA ZOOTECONICA E PER HA DI SAU DELLE AZIENDE ZOOTECONICHE

Provincia	N° aziende con allevamenti	UBA totali	N. medio di UBA per azienda con allevamenti	SAU aziende con allevamenti (ha)	UBA/ha di SAU aziende con allevamenti
Massa-Carrara	4.043	5.813	1,4	9.359,64	0,62
Lucca	6.452	7.563	1,2	13.216,35	0,57
Pistoia	3.245	4.644	1,4	7.649,07	0,61
Firenze	4.982	16.785	3,4	48.681,24	0,34
Livorno	2.393	4.875	2,0	15.564,06	0,31
Pisa	5.609	26.219	4,7	56.129,79	0,47
Arezzo	10.427	31.215	3,0	59.196,38	0,53
Siena	5.225	35.766	6,8	83.010,69	0,43
Grosseto	6.622	65.063	9,8	130.032,47	0,50
Prato	807	1.246	1,5	3.266,01	0,38
TOSCANA	49.805	199.159	4,0	426.105,70	0,47

Nella cartina seguente è illustrato il dato delle UBA per ettaro di SAU delle aziende con allevamenti: i colori più scuri indicano un maggior numero di UBA per ettaro, mentre le province con colorazione più chiara sono quelle nelle quali la zootecnia si distribuisce su spazi maggiori.

Si deve notare che, sebbene esistano delle variazioni nell'intensività zootecnica delle varie province toscane, qui di seguito rappresentate con colorazioni anche molto diverse, le differenze non sono in questo caso così rilevanti come in quello delle produzioni vegetali.



7.4

Presenza e gestione dei boschi

Con l'ultimo Censimento è stata rilevata, oltre alla presenza di boschi nelle aziende agricole, anche le modalità di gestione dei boschi stessi, e quindi la protezione esercitata dall'agricoltore sul territorio.

Dal punto di vista ambientale una corretta gestione dei boschi è importante tanto quanto la presenza di superfici boschive estese; l'attività agricola e forestale è da sempre la protagonista di questa gestione, che è una delle tante realtà di mantenimento del territorio rurale da lei svolte.

CONFRONTO 1990-2000 DELLE SUPERFICI DI BOSCO IN RAPPORTO ALLA SAT (HA)

Provincia	2000			1990		
	Superficie boschi	SAT	% boschi rispetto alla SAT	Superficie boschi	SAT	% boschi rispetto alla SAT
TOSCANA	642.994	1.627.461	39,5	703.112	1.776.563	39,6
ITALIA	4.548.159	19.607.094	23,2	5.509.982	22.702.355	24,3

Dai dati emersi dal Censimento sono poche le aziende che svolgono interventi di manutenzione quali ripulitura di strade o di fasce parafuoco, mentre una buona percentuale delle aziende con bosco effettua la ripulitura del sottobosco. Per quanto riguarda i tagli, sebbene buona parte delle aziende effettui i normali tagli periodici, ben poche hanno effettuato nell'ultimo quinquennio tagli di miglioramento.

SUPERFICI DI BOSCO IN RAPPORTO ALLA SAT NELLE DIVERSE PROVINCE (HA)

Provincia	Superficie boschi	SAT	% boschi rispetto alla SAT
Massa-Carrara	27.150	54.093	50
Lucca	42.797	79.197	54
Pistoia	35.675	65.718	54
Firenze	95.451	235.371	41
Livorno	22.581	66.226	34
Pisa	61.182	185.358	33
Arezzo	112.057	240.388	47
Siena	118.805	332.789	36
Grosseto	116.909	346.693	34
Prato	10.387	21.629	48
TOSCANA	642.994	1.627.462	39,5

AZIENDE CON BOSCO E % DI AZIENDE CHE NEGLI ULTIMI 5 ANNI HA ESEGUITO SULLE SUPERFICI BOSCADE INTERVENTI DI MANUTENZIONE

Provincia	N. tot. aziende con boschi	Manutenz. e/o ripulitura strade	Manutenz. e/o ripulitura fasce parafulco	Ripulitura sottobosco	Altri interventi di manutenz.	Taglio periodico	Miglioramento (conversione, protezione del bosco, del suolo...)	Altri interventi
Massa-Carrara	6.347	4,9	1,1	21	0,43	77	1,3	0,2
Lucca	8.143	9,2	1,5	29	0,70	67	3,2	2,1
Pistoia	7.718	5,8	1,4	21	2,03	42	1,7	0,4
Firenze	6.980	10,8	2,3	28	1,43	41	4,4	1,5
Livorno	1.489	6,4	2,6	22	2,35	30	3,8	1,5
Pisa	5.228	7,8	2,8	29	1,05	39	2,3	1,0
Arezzo	10.301	12,6	2,7	37	1,08	56	1,6	0,7
Siena	7.025	6,6	1,8	16	0,65	46	2,6	0,8
Grosseto	8.064	5,7	1,9	10	0,73	47	1,9	1,4
Prato	895	14,2	1,1	29	0,11	45	1,3	0,9
TOSCANA	62.190	8,2	2,0	24	1,04	52	2,4	1,0

7.5

L'irrigazione

L'impatto sulla risorsa acqua può essere sia di tipo qualitativo - attraverso la dispersione di fertilizzanti e di antiparassitari che deteriorano la qualità delle acque - sia di tipo quantitativo. In periodi di elevata siccità l'uso agricolo dell'acqua entra in conflitto con gli usi civili e ci si può trovare a dover scegliere tra l'uno e l'altro attraverso razionamenti. Dal censimento è possibile confrontare le superfici irrigate nelle diverse aree geografiche. Il totale della superficie irrigata in un'annata agraria è in realtà strettamente legato all'andamento stagionale di quell'anno perché è una fotografia dei quantitativi utilizzati nell'anno del censimento sulle diverse colture. Quando si parla di superficie irrigabile ci si riferisce invece alla superficie sulla quale in teoria si può ricorrere all'irrigazione. Nelle annate siccitose la superficie irrigata si avvicina più che mai al totale della superficie irrigabile, rendendo aperto il conflitto con usi alternativi dell'acqua.

Dai dati provinciali emerge che le province con un'adozione più massiccia dell'irrigazione sono quelle di Livorno, Pistoia e Lucca, che sono anche le province in cui si concentra l'orticoltura, nel primo caso, il vivaismo e la floricoltura, negli altri due.

SUPERFICI IRRIGATE E % RISPETTO ALLA SAU NELLE PROVINCE TOSCANE, 2000

Provincia	Totale superficie irrigata (ha)	Totale SAU (ha)	Superficie irrigata/SAU
Massa-Carrara	801	19.651	4
Lucca	3.562	29.556	12
Pistoia	3.501	25.362	14
Firenze	3.029	123.953	2
Livorno	5.697	37.351	15
Pisa	3.499	108.820	3
Arezzo	9.057	111.526	8
Siena	7.317	184.800	4
Grosseto	10.670	206.580	5
Prato	152	10.098	2
TOSCANA	47.285	857.697	5,5

Dai dati raccolti dal censimento è anche possibile risalire alla tipologia di irrigazione praticata. In Toscana quella più diffusa in termini di superficie sembra essere l'aspersione, che generalmente viene effettuata su superfici estese, come su colture di pieno campo, mentre la microirrigazione e l'irrigazione a goccia - che sono le tecniche più adatte a razionalizzare i consumi, ma anche le più costose da realizzare - sono per lo più adottate in colture intensive (ortive e florovivaistiche) che occupano superfici più ristrette.

Nelle province di Lucca e Massa-Carrara sono ancora abbastanza diffuse l'irrigazione per scorrimento superficiale e per infiltrazione laterale, tecniche abbandonate dalle aziende professionali per la scarsa efficienza e gli elevati consumi, ma evidentemente ancora utilizzate nelle tante aziende non professionali.

SUPERFICI IRRIGATE PER MODALITÀ DI IRRIGAZIONE E PER PROVINCIA
% Rispetto al totale

Provincia	Aspersione (a pioggia)	Microirrigazione*	Scorrimento superficiale ed infiltrazione laterale	Sommersione	Goccia**	Altro sistema
Massa-Carrara	9,4	0,4	12,3	0,0	0,9	0,6
Lucca	12,8	0,4	10,6	0,0	0,7	0,5
Pistoia	18,2	0,4	4,6	0,0	7,8	1,1
Firenze	16,5	0,6	1,8	0,0	5,5	0,5
Livorno	14,0	0,4	1,6	0,0	6,4	0,2
Pisa	16,4	0,7	1,5	0,0	3,2	0,2
Arezzo	21,7	0,3	0,8	0,0	3,1	0,5
Siena	18,0	0,2	0,4	0,4	3,3	0,9
Grosseto	13,8	0,3	0,5	0,6	3,8	0,4
Prato	15,3	0,7	0,9	0,2	7,3	0,1
TOSCANA	16,3	0,4	2,0	0,3	4,0	0,5

*Microirrigazione Forma particolare di irrigazione per aspersione, in cui si fa ricorso ad aspersori di piccola gittata ad alta pressione, con una minimizzazione dei consumi d'acqua.

**Goccia (irrigazione a) Metodo che si basa sull'impiego di tubi ove l'acqua raggiunge esigue pressioni (meno di 3 atm) e gocciolatoi di modesta portata. I risultati desiderati si ottengono con tempi di distribuzione lunghi. Considerare in questa voce anche la sub-irrigazione, ovvero il metodo di distribuzione localizzata dell'acqua con tubi sotterranei.

Per quanto riguarda l'approvvigionamento, la maggior parte delle aziende si rifornisce da acque sotterranee, mentre in alcuni casi risulta importante anche l'approvvigionamento da corsi d'acqua superficiali. Nella provincia di Lucca tantissime aziende fanno raccolta delle acque pluviali; questo dato è influenzato dalla presenza in questa provincia dell'area di Viareggio, dove il risparmio idrico è obbligato a causa della scarsa disponibilità di acqua dolce per irrigare.

NUMERO AZIENDE PER TIPOLOGIA DI APPROVVIGIONAMENTO IDRICO E PER PROVINCIA

Provincia	Acquedotto	Acque sotteranee	Corsi d'acqua superficiali	Laghi naturali e laghetti artificiali	Impianto di depurazione	Raccolta acque pluviali
Massa-Carrara	1.680	627	1.553	36	4	453
Lucca	649	2.195	1.918	79	13	1.171
Pistoia	169	2.257	583	234	10	283
Firenze	108	1.074	189	136	4	130
Livorno	142	1.907	84	185	5	125
Pisa	60	1.363	187	87	3	184
Arezzo	152	1.738	451	606	3	105
Siena	176	480	212	355	5	203
Grosseto	75	1.884	418	411	4	79
Prato	6	69	15	5	2	9
TOSCANA	3.217	13.594	5.610	2.134	53	2.742

7.6

L'agricoltura biologica e integrata

Il censimento del 2000 ha messo per la prima volta in evidenza la realtà delle aziende biologiche e a lotta integrata. Questo tipo di agricoltura a basso impatto ambientale, ancora poco diffusa negli anni dello scorso censimento, ma che affonda le sue origini fin dai primi anni cinquanta, ha assunto un'importanza sempre crescente raggiungendo il duplice risultato di aumentare la fiducia dei consumatori nella salubrità dei prodotti alimentari e di ridurre l'impatto dell'attività agricola sull'ambiente. In Toscana la percentuale di aziende biologiche ha raggiunto l'1,64% del totale delle aziende agricole, in linea con le percentuali nazionali e dell'Italia centrale. Se si considerano, oltre alle aziende biologiche, anche quelle che praticano agricoltura integrata o produzioni sottoposte a disciplinare che, pur non annullando l'utilizzo di molti pesticidi e diserbanti, si impegnano a seguire dei piani di riduzione degli stessi, la percentuale sale addirittura al 9,5%.

NUMERO AZIENDE E % RISPETTO AL TOTALE CHE HANNO PRODUZIONI BIOLOGICHE

	Numero totale aziende	N. aziende con superficie bio	% rispetto al totale
TOSCANA	139.872	2.295	1,64
Umbria	57153	680	1,19
Marche	66283	1.295	1,95
Lazio	214665	2.215	1,03
ITALIA	2.593.090	45.137	1,74

In termini di superfici, la SAU coltivata con produzioni biologiche in Toscana è meno del 3% della superficie utilizzata totale, mentre la superficie per produzione integrata è addirittura il 14,9%. Sebbene nelle categorie ci siano delle sovrapposizioni, poiché le stesse superfici vengono talvolta classificate in più modi e non sia possibile quindi sommarle, i dati confermano che in Toscana l'agricoltura a basso contenuto di input chimici è un punto di forza da valorizzare. Affinché questo si trasformi in un'opportunità duratura ed economica, sia per la tutela dell'ambiente, sia per la valorizzazione dei prodotti alimentari è necessario cercare di evitare che le misure agro-ambientali vengano percepite dagli agricoltori solamente in termini di aiuto al reddito, senza vederne la reale opportunità di creare produzioni più appetibili per i consumatori e produrre in maniera rispettosa dell'ambiente.

Attraverso l'analisi della distribuzione provinciale delle aziende e delle superfici biologiche ed integrate, emerge come Firenze si caratterizzi fortemente per la presenza di aziende biologiche, che coprono oltre il 4% della Sau, mentre a Grosseto spetta il primato delle superfici a lotta Integrata, quasi il 32%.

La scelta compiuta dalla provincia di Firenze di appoggiare l'agricoltura biologica e quella integrata è sicuramente legata anche alla possibilità di stabilire dei legami con i numerosi negozi specializzati distribuiti nel centro storico, oltre al binomio vincente degli agriturismi o della vendita diretta in azienda, favorita da un discreto passaggio di turisti durante l'intero arco dell'anno.

SUPERFICI PER PRODUZIONE BIOLOGICA E INTEGRATA PER PROVINCIA (HA)

Province	Superficie per produzione biologica/ in conversione	% rispetto alla SAU totale	Superficie per produzione integrata	% rispetto alla SAU totale
Massa-Carrara	177,57	0,9	63,14	0,3
Lucca	606,25	2,1	209,04	0,7
Pistoia	377,28	1,5	480,63	1,9
Firenze	5607,75	4,5	10052	8,1
Livorno	582,22	1,6	1404,45	3,8
Pisa	3205,82	2,9	15391,29	14,1
Arezzo	2728,28	2,4	12460,46	11,2
Siena	4934,29	2,7	21803,02	11,8
Grosseto	5887,66	2,9	65455,99	31,7
Prato	126,8	1,3	252,76	2,5
TOSCANA	24233,92	2,8	127572,8	14,9

Passando dall'analisi delle ripartizione provinciale della SAU a quella delle aziende per classi dimensionali evidenziamo come Firenze con 450 aziende biologiche copra ben il 20% delle aziende bio in Toscana seguita da Grosseto con il 17% e Lucca con il 15%. Quello che differenzia le province sono però le caratteristiche dimensionali delle aziende e conseguentemente anche le ricadute in termini di benefici ambientali. Da questa analisi emerge come le aziende biologiche di estensioni maggiori ai 50 ettari siano concentrate a Pisa e quelle inferiori ad un ettaro siano a Massa-Carrara 46%, Pistoia 31% e Grosseto 15%.

AZIENDE BIOLOGICHE PER CLASSI DIMENSIONALI DI SAU

	Totale Aziende Biologiche		Minori 1 ha	Maggiori 1 ha e minori di 50 di cui: comprese tra 1 e 2 ha		Tra 50 e 100 ha
	Numero	%	%	%	%	%
Massa-Carrara	162	7	46,3	53,7	11	0,0
Lucca	351	15	21,7	78,3	27	0,0
Pistoia	127	6	31,5	68,5	8	2,4
Firenze	450	20	8,2	91,8	13	8,7
Livorno	90	4	13,3	86,7	4	2,2
Pisa	161	7	9,9	90,1	6	11,8
Arezzo	259	11	10,8	89,2	8	4,2
Siena	281	12	8,9	91,1	11	6,0
Grosseto	395	17	15,7	84,3	13	6,1
Prato	19	1	5,3	94,7	0	5,3
TOSCANA	2.295	100	16,2	83,8	100	5,1

È interessante analizzare il dato relativo al numero delle aziende biologiche vegetali e zootecniche utilizzando la metodologia del secondo capitolo della presente ricerca, che permette di definire meglio l'adesione delle aziende ad un'agricoltura a basso impatto ambientale.

AZIENDE CON PRODUZIONI BIOLOGICHE

		Griglia	Aziende	Az. biologiche vegetali	Az. biologiche zootecniche	Biovegetali su tot. biovegetali	Bio-ZOO su tot. Bio-ZOO	
			N.	N.	N.	Per mille	Per mille	
Valori assoluti								
F	M	A	1	39.658	0	0	0,0	
		NP	2	72.104	1.109	185	15,4	
		D	F-T E 3	9.818	482	156	49,1	
			F-T P 4	5.056	263	71	52,0	
			P-T E 5	4.241	106	19	25,0	
			P-T P 6	5.512	189	24	34,3	
		C	P-T E 7	435	18	5	41,4	
			F-T E 8	213	11	3	51,6	
			P-T P 9	481	28	3	58,2	
			F-T P 10	92	3	0	32,6	
		I	P	11	1.375	78	24	56,7
			NP	12	887	8	1	9,0
TOTALE			139.872	2.295	491	100,0		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

Dall'analisi per mezzo della stratificazione emerge che non esistono aziende biologiche per l'autoconsumo mentre la tipologia istituzionale con un numero maggiore di aziende in termini assoluti risulta quello delle aziende familiari, con produzione per il mercato e con caratteristiche di non professionalità (ossia che non raggiungono la soglia 7200 euro di RLS). Ben 1109 hanno produzioni biologiche vegetali e 185 sono le produzioni biologiche zootecniche. La scelta dell'agricoltura biologica sembra continuare ad attrarre in maniera massiccia gli imprenditori che praticano un tipo di attività dalla bassa redditività e che possono trarre un vantaggio consistente rispetto alla redditività aziendale dai contributi comunitari, regionali e statali, ma l'agricoltura biologica è anche un vero e proprio business per le aziende capitalistiche (tipologie 7,8,9,10) e per le 78 aziende condotte da società e da altre persone giuridiche.

Nelle tipologie capitalistiche la caratteristica dominante non coincide tra le aziende vegetali e quelle zootecniche. Nel primo caso abbiamo ogni mille aziende ben 58 aziende pluriattive part-time, mentre nel secondo caso solo 14 aziende ogni mille sono esclusive e full-time, quasi a connotare le difficoltà ad intraprendere altre attività insieme alla zootecnia.

Secondo la stratificazione aziendale del secondo capitolo, la distribuzione delle superfici con produzioni a minor impatto ambientale (biologiche e integrate) tra le diverse tipologie di azienda viene riportata nelle tabelle successive.

Anche se superfici non trascurabili si concentrano in aziende non professionali (circa 4300 ettari per oltre 2000 aziende), la maggior parte delle superfici biologiche ed integrate è in mano ad aziende professionali e in particolare prevale la quota appartenente ad aziende a conduzione diretta.

La percentuale di aziende biologiche rispetto al totale delle aziende zootecniche è ancora piuttosto bassa anche perché la zootecnia biologica ha origini più recenti dell'agricoltura biologica, almeno per quanto riguarda il riconoscimento normativo, e per certi versi è anche più complessa. Il dato relativo alla Toscana si allinea con quello nazionale e supera comunque quello delle altre regioni dell'Italia centrale.

SUPERFICI PER PRODUZIONI INTEGRATE

			Griglia	Aziende con superfici a prod. integrata	Aziende con superfici a prod. integrata	Superfici a prod. integrate	
				N.	%	Ettari	
F	M	P	A 1	0			
			NP 2	2.078	3	4.315	
			D	F-T E 3	1.974	20	47.600
				F-T P 4	1.066	21	19.217
				P-T E 5	750	18	12.285
				P-T P 6	996	18	12.583
			C	P-T E 7	69	16	3.813
				F-T E 8	58	27	4.448
				P-T P 9	97	20	5.145
				F-T P 10	32	35	1.536
I	M	P 11	233	17	16.605		
		NP 12	15	2	26		
TOTALE				7.368	5	127.573	

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

Fonte: elaborazione IRPET su dati ISTAT 2000

SUPERFICI PER PRODUZIONI BIOLOGICHE

		Griglia	Aziende con superfici a prod. biologica N.	Aziende con superfici a prod. biologica %	Superfici a prod. biologica Ettari			
VALORI ASSOLUTI								
F	M	A	1	-				
		P	NP	2	1.109	1,5	1298,4	
			D	F-T E	3	482	4,9	7291,8
				F-T P	4	263	5,2	3597,4
				P-T E	5	106	2,5	1234,9
				P-T P	6	189	3,4	1751,4
			C	P-T E	7	18	4,1	1052,3
				F-T E	8	11	5,2	736,82
				P-T P	9	28	5,8	1126,9
		F-T P		10	3	3,3	375,18	
I	M	P	11	78	5,7	5758,6		
		NP	12	8	0,9	10,34		
TOTALE			2.295	1,6	24.234			

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

NUMERO AZIENDE E % RISPETTO AL TOTALE CHE HANNO CAPI PER PRODUZIONI BIOLOGICHE

	N. aziende con capi bio	Totale aziende con allevamenti	% rispetto al totale
TOSCANA	491	49.805	1,0%
Umbria	145	25526	0,6%
Marche	261	39479	0,7%
Lazio	361	68721	0,5%
ITALIA	6578	675835	1,0%

NUMERO AZIENDE E % RISPETTO AL TOTALE CHE HANNO CAPI PER PRODUZIONI BIOLOGICHE E/O SOTTOPOSTE A DISCIPLINARE

Province	N° aziende con capi bio e/o disciplinare	Totale aziende con allevamenti	% rispetto al totale
Massa Carrara	80	4.043	2,0
Lucca	41	6.452	0,6
Pistoia	31	3.245	1,0
Firenze	97	4.982	1,9
Livorno	22	2.393	0,9
Pisa	63	5.609	1,1
Arezzo	75	10.427	0,7
Siena	153	5.225	2,9
Grosseto	204	6.622	3,1
Prato	3	807	0,4
TOSCANA	769	49.805	1,5

CAPI ALLEVATI A BIOLOGICO O SOTTOPOSTI A DISCIPLINARE PER PROVINCIA

Province	Capi per produzione biologica	Capi per produzione sottoposta a disciplinare	Capi bio e/o sottoposti a disciplinare
Massa-Carrara	1.449	3.060	4.421
Lucca	1.055	297	1.352
Pistoia	1.044	2.066	3.110
Firenze	5.599	74.676	80.148
Livorno	1.056	329	1.385
Pisa	4.109	63.131	67.136
Arezzo	3.998	20.972	24.570
Siena	6.961	11.145	17.904
Grosseto	34.078	20.500	52.789
Prato	208	0	208
TOSCANA	59.557	196.176	253.023

Nota: Gli stessi capi vengono classificati in più modi

AZIENDE CON PRODUZIONI BIOLOGICHE ZOOTECHNICHE

			Griglia	Aziende	Aziende zootecniche biologiche	Aziende zootecniche biologiche	Numero di capi		
				N.	N.	%	Capi		
Valori assoluti									
F	M	P	A	1	39.658	0			
			NP	2	72.104	185	0,3	3.584	
			D	F-T E	3	9.818	156	1,6	16.606
				F-T P	4	5.056	71	1,4	5.321
				P-T E	5	4.241	19	0,4	1.096
				P-T P	6	5.512	24	0,4	1.554
		C	P-T E	7	435	5	1,1	879	
			F-T E	8	213	3	1,4	847	
			P-T P	9	481	3	0,6	342	
			F-T P	10	92	0	0,0	-	
	I	M	P	11	1.375	24	1,7	29.481	
NP			12	887	1	0,1	1		
TOTALE				139.872	491	0,4	59.711		

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

Come emerge dai grafici precedenti Siena e Massa-Carrara sono le province con una maggior percentuale di aziende zootecniche biologiche, mentre Firenze e Pisa sono quelle con un maggior numero di capi.

La distribuzione dei capi tra le aziende con produzioni biologiche zootecniche è la seguente:

La tabella evidenzia come circa la metà dei capi per produzioni biologiche siano allevati da aziende condotte da istituzioni diverse dalle famiglie e con caratteristiche di professionalità. Un numero elevato di capi è allevato inoltre da famiglie con attività professionale, a conduzione diretta, esclusiva e full time.

La gestione del suolo

Dal punto di vista ambientale è molto importante conoscere quali sono le pratiche di gestione del suolo: le lavorazioni profonde infatti favoriscono, in alcuni casi, l'erosione del suolo agricolo, fenomeno particolarmente pericoloso in collina e ben conosciuto in Toscana; inoltre la concimazione che non tenga conto del contenuto di base di elementi nutritivi e sostanza organica del terreno può comportare un impoverimento e uno squilibrio nella sua composizione, con gravi danni per la fertilità.

Dai dati raccolti dal Censimento, sono le province di Grosseto, Siena e Arezzo quelle che più ricorrono a lavorazioni profonde su terreni con pendenza, superiore al 5% aumentando il rischio di erosione superficiale che è talvolta molto elevato a causa della natura dei suoli.

NUMERO AZIENDE CHE EFFETTUANO ARATURA CON PROFONDITÀ SUPERIORE A 40 CM E IN PENDENZA
Toscana

Province	Aziende con seminativi	Aziende con seminativi che effettuano aratura > 40 cm	% Rispetto a tot. aziende con seminativi	Aziende con seminativi che effettuano lavoraz. profonde con pendenza > 5%	% Rispetto a tot. aziende con seminativi
TOSCANA	94.956	17.208	18,1	6.981	7,3

NUMERO AZIENDE CHE EFFETTUANO ARATURA CON PROFONDITÀ SUPERIORE A 40 CM E IN PENDENZA
Dati provinciali

Province	Aziende con seminatvi che effettuano aratura >40 cm	Aziende con seminatvi che effettuano lavoraz. profonde con pendenza > 5%
Massa-Carrara	793	303
Lucca	1.754	368
Pistoia	875	104
Firenze	1.756	937
Livorno	1.330	349
Pisa	1.892	715
Arezzo	3.319	1.202
Siena	2.519	1.460
Grosseto	2.791	1.470
Prato	179	73
TOSCANA	17.208	6.981

Per quanto riguarda il rischio di erosione, è interessante evidenziare anche le superfici sulle quali si effettuano pratiche di copertura. Il mantenimento del terreno coperto da vegetazione (sovesci, pacciamatura, inerbimento controllato), diminuisce infatti sensibilmente il rischio erosivo ottenendo al contempo effetti positivi sulla fertilità e sulla stabilità del suolo.

Le aziende che effettuano queste operazioni utili per il benessere del terreno sono ovviamente concentrate nelle province con maggiori superfici destinate a seminativo.

PRATICHE DI COPERTURA NELLE PROVINCE TOSCANE					
Province	Superfici su cui si effettua sovescio di leguminose	Superfici su cui si effettua sovescio con altre specie e/o colture di copertura	Superfici su cui si effettua pacciamatura	Superfici su cui si effettua inerbimento controllato	Aziende in cui si fanno pratiche di copertura
Massa-Carrara	0,49	0,44	0,00	111,15	365
Lucca	0,00	58,90	0,00	179,52	78
Pistoia	5,33	5,65	0,00	235,75	324
Firenze	202,46	147,10	0,00	2.115,33	469
Livorno	32,11	56,68	10,30	167,63	117
Pisa	278,52	59,28	1,84	575,96	465
Arezzo	117,79	37,33	0,00	696,69	474
Siena	295,05	213,24	0,00	1.071,34	342
Grosseto	292,59	146,73	0,00	591,76	413
Prato	0,00	16,84	0,00	49,44	31
TOSCANA	1.224,34	742,19	12,14	5.794,57	3.078

Un dato interessante dal punto di vista della fertilità dei suoli è rappresentato dal numero di aziende che effettuano un piano razionale di concimazione, nel quale si preveda un bilancio delle sostanze prelevate dalle colture e da reintegrare nel terreno.

Il basso numero di aziende che effettua un monitoraggio dello stato dei propri terreni attraverso analisi chimico fisiche indica che le aziende non sono abituate a tenere conto di questi aspetti nella normale gestione aziendale e che non prestano troppa attenzione alle problematiche di eccesso di nutrienti nei suoli.

AZIENDE CON PIANO DI CONCIMAZIONE, ANNO 2000			
Province	N. totale aziende	N. aziende con piano di concimazione annuale	N. aziende che hanno fatto analisi chimico fisiche del terreno negli ultimi 5 anni
Massa-Carrara	9.640	926	36
Lucca	16.754	3.345	389
Pistoia	16.266	3.635	493
Firenze	17.045	4.979	450
Livorno	6.052	1.954	317
Pisa	15.946	3.343	261
Arezzo	22.890	5.096	388
Siena	14.858	3.249	569
Grosseto	18.015	5.368	536
Prato	2.406	587	32
TOSCANA	139.872	32.482	3.471

Volendo analizzare le caratteristiche delle aziende che effettuano le diverse pratiche colturali per la gestione del suolo, è possibile leggerle secondo la stratificazione proposta nel capitolo due e riportata nella tabella seguente:

In Toscana le aziende che effettuano lavorazioni profonde, intensificando l'impatto verso il suolo, sono il 16% delle aziende e quasi la metà di queste effettua lavorazioni profonde in presenza di terreni in pendenza. In generale possiamo affermare che tra le aziende che

producono per l'autoconsumo tale pratica non è molto diffusa, mentre tra le aziende orientate al mercato e professionali ce ne sono sempre circa un 20-30% che effettuano lavorazioni profonde. Le proporzioni sono mantenute anche nel caso delle lavorazioni profonde in terreni declivi. Inoltre è interessante rilevare come le aziende condotte a tempo pieno che effettuano le coltivazioni profonde abbiano un incidenza superiore del 5% rispetto a quelle condotte attraverso il part-time.

PRATICHE PER LA GESTIONE DEL SUOLO SECONDO LA STRATIFICAZIONE IRPET

			Griglia	Aratura > 40 cm	Aratura > 40 cm e pendenza media >=5%	Piano di Concimazione annuale	Analisi chimico fisica del terreno	
				% su tot. aziende	% su tot. aziende	% su tot. aziende	% su tot. aziende	
F	M	A	1	6,4	2,7	15,5	0,3	
		D	NP	2	16,0	6,0	19,6	0,8
			F-T E 3	31,0	15,0	47,3	13,0	
			F-T P 4	30,0	16,0	48,0	10,9	
			P-T E 5	27,0	13,0	36,2	3,5	
			P-T P 6	25,0	13,0	40,1	4,5	
			P-T E 7	25,0	16,0	46,2	12,2	
		C	F-T E 8	32,0	16,0	66,7	39,4	
			P-T P 9	21,0	15,0	46,6	16,4	
			F-T P 10	30,0	16,0	65,2	35,9	
	I	P	11	26,0	16,0	48,9	23,6	
		NP	12	6,8	3,5	12,2	1,8	
TOTALE				16	6,7	23,2	2,5	

Legenda: F famiglia; I altre istituzioni; A autoconsumo; M orientate al mercato; NP non professionali; P professionali; F-T full time; P-T part-time; E esclusive; P pluriattive; D conduzione diretta; C conduzione capitalistica. Per una descrizione analitica delle tipologie istituzionali si veda il capitolo 2.

SUCCESSIONI COLTURALI

Province	Superfici in monosuccessione		Superfici in avvicendamento libero		Superfici in rotazione	
	Ettari	% Su seminativi	Ettari	% Su seminativi	Ettari	% Su seminativi
Massa-Carrara	96,82	6	612,26	38	303,70	19
Lucca	2.591,83	30	1.620,42	19	1.218,26	14
Pistoia	2.814,35	37	802,60	10	818,06	11
Firenze	5.064,66	10	13.292,36	27	17.997,17	36
Livorno	1.185,92	4	5.757,76	21	15.851,01	58
Pisa	3.614,40	4	19.608,93	24	40.963,14	50
Arezzo	3.873,75	6	29.322,39	43	20.049,35	29
Siena	4.354,69	3	36.480,19	28	52.275,95	39
Grosseto	6.451,75	4	63.968,93	41	56.751,73	37
Prato	223,15	6	468,38	12	2.576,93	68
TOSCANA	30.271,32	6	171.934,22	32	208.805,30	39

La situazione si ripete nelle stesse proporzioni anche per quanto riguarda l'adozione di piani di concimazione. In questo caso però, le percentuali di aziende professionali che ricorrono ad un piano di concimazione rispetto al totale di aziende professionali sono molto superiori e aumentano con la tipologia di conduzione capitalistica e con conduzione a tempo pieno. Quasi il 40% delle aziende a conduzione capitalistica, esclusive e full time effettuano anche analisi chimico fisiche del terreno. Probabilmente in questo caso una maggiore organizzazione nelle pratiche di concimazione ed una maggiore consapevolezza delle caratteristiche del terreno sono necessarie date le dimensioni aziendali e gli elevati

investimenti nella concimazione, mentre le aziende part-time, manifestano un interesse minore a monitorare le caratteristiche dei propri suoli.

Dai dati del censimento sembrano infine essere ormai molto ridotte le superfici su cui si pratica la monosuccessione, pratica colturale che determina un impatto molto elevato sulla sostanza organica del suolo e sui suoi equilibri nutritivi. Considerando le aziende che hanno superfici a seminativo, soltanto il 6% della superficie viene coltivata in monosuccessione, mentre il 32% della superficie è in avvicendamento libero e il 39% in rotazione.

8.

ALLA RICERCA DI UN'AGGREGAZIONI DEI COMUNI TOSCANI PER ANALIZZARE IL RAPPORTO TRA LE DIVERSE AGRICOLTURE E LA QUALITÀ DELLA VITA

8.1

Premessa

In questa ricerca si è tentato di determinare con l'utilizzo di differenti metodi statistici, aree omogenee dove poter analizzare il rapporto tra agricoltura e qualità del territorio. A questo fine si sono utilizzati congiuntamente spunti metodologici nati da ricerche che si prefiggevano finalità differenti: da un lato la classificazione dei sistemi agricoli territoriali italiani condotta da Cannata nel 1989 e nel 1998; seguita per la metodologia statistica, dall'altro, la scelta degli indicatori per la determinazione delle aree omogenee e del benessere tratta dalla pubblicazione del 2003 curata da Sciclone e Casini Benvenuti. A queste due impostazioni metodologiche si è aggiunta la recente analisi delle imprese agricole tratta dal paper presentato al convegno SIDEA del 2003, Tipi di impresa e imprenditorialità nell'agricoltura Toscana: un'analisi sui dati del Censimento 2000, di Pagni R., Rocchi B., Stefani G., che viene ampliata nel secondo capitolo di questo volume.

Le analisi statistiche, svolte a livello comunale con l'ausilio del package statistico SAS, che occupano la prima parte della presente ricerca, sono di tipo esplorativo, essendo influenzate dalla scelta degli indicatori. Tale scelta è stata a sua volta determinata dalla scarsa disponibilità di dati a livello comunale e ha comportato in alcuni casi l'utilizzazione di variabili "proxy" per l'analisi di fenomeni di interesse. La seconda parte riprende i risultati della prima per analizzare, nelle aggregazioni comunali create, il rapporto esistente tra agricoltura e qualità del territorio qui intesa come sinonimo di qualità della vita e benessere. La ricerca non è volta ad ampliare le frontiere teoriche del dibattito sul significato di benessere e su come questo concetto si leghi con l'agricoltura ma più semplicemente a realizzare un'applicazione empirica delle metodologie esistenti.

8.2

Il quadro metodologico: Analisi dei gruppi e Analisi in componenti principali

Ogni volta che ci accingiamo a studiare un fenomeno nuovo o almeno non bene conosciuto, si cerca di capire le forze e le relazioni che si instaurano tra gli elementi che lo caratterizzano, tentando di misurare tutti gli aspetti possibili in cui questo si esplica per dare una definizione, un apporto consistente alla conoscenza del fenomeno.

Per tali motivi spesso gli studiosi si trovano a dover analizzare numerose variabili la cui trattazione simultanea può provocare alcuni problemi quantomeno di interpretazione. In questi casi vengono in aiuto le tecniche di analisi statistica multipla-multivariate⁵¹, strumenti

⁵¹ Non è facile dare una definizione univoca di queste tecniche poiché in letteratura a tale termine vengono attribuiti significati diversi: comunemente ci si riferisce a metodi che analizzano più misure relative ad individui (od oggetti) che vengono indagati in modo simultaneo; in molti casi le tecniche in questione sono la semplice estensione delle analisi univariate, ma l'elemento distintivo è l'importanza attribuita alle relazioni tra variabili e la conseguente impossibilità per ognuna di essere interpretata isolatamente in modo significativo.

che necessitano di campioni o universi numerosi per la validità dei risultati ma che hanno il pregio di cogliere pienamente (considerando contemporaneamente più aspetti) tutte le implicazioni con il fenomeno oggetto di studio.

Per questo motivo nell'esaminare le relazioni che legano un territorio con le persone che in esso vivono e, in particolare, studiando il rapporto esistente tra agricoltura e qualità della vita abbiamo analizzato le molteplici variabili esistenti con l'ausilio di due tecniche statistiche: la Cluster e l'Analisi in Componenti Principali (ACP).

Più in particolare l'analisi Cluster permette di classificare le osservazioni in gruppi omogenei sulla base delle loro caratteristiche, sulla base cioè dei gruppi naturali esistenti nei dati senza avere alcuna informazione a priori, mentre l'analisi in componenti principali consente di ridurre il numero di variabili impiegabili in uno studio creandone delle nuove incorrelate e condensanti la maggior parte dell'informazione originaria. L'impiego di tali strumenti ha permesso di eliminare, in parte, la soggettività insita nelle analisi, consentendo di ridurre l'impatto della scelta dettata dall'esperienza e dalla conoscenza a priori.

L'ACP è infatti spesso presentata come una tecnica di riduzione dei dati in quanto consente, partendo da un insieme numeroso di variabili (correlate tra loro), di crearne delle nuove ortogonali in numero inferiore o uguale, dette anche componenti principali. Questo si ottiene combinando linearmente le variabili di partenza, opportunamente pesate, in modo da mantenere la maggior parte della varianza totale e quindi dell'informazione originariamente disponibile.

In alcuni testi di statistica l'analisi dei gruppi non è considerata una tecnica nel senso proprio del termine in quanto non necessita di ipotesi specifiche o assunzioni particolari per la validità del modello, ma si basa su degli algoritmi matematici aventi delle pregevoli proprietà. Per tale motivo per valutare la bontà della classificazione ottenuta con questo metodo (e poter affermare che esistono dei gruppi naturali nei dati) si procede ad eseguire più volte l'analisi su campioni diversi tratti dalla stessa popolazione di origine. Il raffronto dei risultati ottenuti con la ripetizione delle analisi con metodi diversi e con misure di distanza o similarità diverse permette di dare un giudizio sulla bontà delle classificazioni e stabilire, con una certa sicurezza, l'esistenza dei cluster nel momento in cui i risultati sostanzialmente non cambiano.

In questa ricerca utilizzeremo tali tecniche in modo esplorativo, per scoprire i legami e le relazioni che ci possono essere tra i livelli di qualità della vita dei diversi comuni toscani e le caratteristiche agricole degli stessi, riprendendo quanto già fatto da Cannata 1989-1998 nel tentativo di classificare i comuni in gruppi omogenei.

La novità rispetto alla classificazione di Cannata risiede nella possibilità di utilizzare un set di indicatori a livello comunale molto ricco e multisettoriale dove l'agricoltura è stata analizzata come una componente privilegiata del territorio in cui è inserita. Gli indicatori impiegati nei tre metodi che successivamente andremo ad esaminare, sono stati tratti prevalentemente dal Censimento dell'Agricoltura 2000 utilizzando le impostazioni proposte da Rocchi e Stefani, nel secondo capitolo di questa ricerca, anche se non mancano altre fonti come l'Archivio Movimprese per quanto riguarda le informazioni sulle attività economiche, il Censimento della Popolazione per i movimenti anagrafici, oltre alle informazioni tratte dai numerosi rapporti tematici su ambiente, istruzione e finanza locale curati dall'IRPET. Con i dati tratti da tali fonti sono stati costruiti oltre 80 indicatori a livello comunale di tipo strutturale con anno di riferimento 2000 (in alcuni casi anche 2001); la mancanza di dati riferiti ad anni diversi non ha reso possibile la comparazione temporale che avrebbe contribuito ad ottenere una maggiore precisione nel raggruppamento dei comuni seguendo la loro evoluzione e trasformazione nel tempo. La vastità delle aree tematiche considerate (riguardanti gli aspetti economici, l'istruzione, l'ambiente, le attività economiche, la popolazione, la finanza, il turismo, l'agricoltura) ha consentito comunque di tracciare, seppur in maniera semplificata, l'interrelazione tra territori, agricoltura e qualità della vita.

Le tre diverse fasi dello studio hanno riguardato l'impiego di dati diversi; in particolare: 1° parte: una batteria di indicatori scelti in modo da risultare scarsamente correlati tra loro

(al fine di evitare ponderazioni implicite che avrebbero portato a sovra rappresentare alcuni aspetti rispetto ad altri) - (Paragrafo 8.3);

2° parte: nuovi indicatori risultanti da più analisi in componenti principali (ACP) - (Paragrafo 8.4);

3° parte: nuovi indicatori ottenuti complessivamente da una sola analisi in componenti principali (ACP) - (Paragrafo 8.5).

Le tre metodologie qui proposte pur impiegando le stesse informazioni di base, si differenziano sia per il peso dato ai diversi insiemi di indicatori sia per il tipo di variabili impiegato. I risultati, come vedremo in alcuni casi, non sembrano peraltro così distanti forse a significare un legame più che casuale tra le unità ed i raggruppamenti risultanti.

Nell'applicazione del primo metodo sono state escluse tutte le variabili altamente correlate tra loro guardando i valori dei coefficienti di correlazione lineare; le informazioni restanti sono state raggruppate in quattro categorie.

1. Sociali 12 (5 dell'istruzione, 7 demo-turistiche);
2. Economiche 25 (9 valori economici, 8 tipologie di impresa, 8 finanziarie);
3. Ambientali 6;
4. Agricole 18.

Nell'analisi proposta la diversa numerosità delle variabili per aree tematiche avrebbe potuto in parte, influenzare il risultato dell'analisi verso raggruppamenti che risentono più di un aspetto che di altri (in questo caso quello economico). L'uso di matrici di correlazione ha comunque evitato l'introduzione di ponderazioni implicite dovute a variabilità diversa.

Nel secondo approccio la scelta degli indicatori è stata lasciata alla tecnica (ACP) e non al ricercatore, ma anche qui la maggior importanza di un argomento rispetto ad un altro può essere imputato al numero finale degli indici impiegati.

In questo caso le informazioni sono state raggruppate come segue:

1. Sociali 5 (2 dell'istruzione, 3 demo-turistiche);
2. Economiche 12 (4 valori economici, 5 tipologie di impresa, 3 finanziarie);
3. Ambientali 3;
4. Agricole 7.

Infine nella terza metodologia, forse tecnicamente la più corretta anche per il risparmio in termine di rapporti impiegati, risulta un po' più difficile distinguere tra i diversi indicatori in quanto le nuove variabili o componenti, frutto della tecnica di riduzione dei dati (ACP) e date dalla combinazione lineare delle variabili originarie, non sono facilmente etichettabili con un nome univoco e significativo (per lo meno non tutte).

CATEGORIE A CONFRONTO TRA PRIMO E SECONDO METODO

Categoria	1° Metodo		2° Metodo	
	Numero	Peso %	Numero	Peso %
Sociali	18	29.5	5	18.5
Economiche	25	41.0	12	44.4
Ambientali	6	9.8	3	11.1
Agricole	18	29.5	7	25.9
TOTALE	61	100.0	27	100.0

8.3

Primo Metodo - aggregazioni semplici

Prima di entrare nel merito dei risultati, una attenzione particolare va posta alle variabili "agricole" qui utilizzate e costruite partendo dalle informazioni contenute nell'ultimo censimento

dell'agricoltura del 2000. Non potendo riprendere interamente la griglia di stratificazione proposta nel secondo capitolo, abbiamo utilizzato le variabili alla base della griglia stessa, considerando degli indicatori semplici che portano alla definizione di quelli più complessi come l'indice di imprenditorialità che è ottenuto dall'utilizzo degli indicatori riportati nella tabella successiva.

PRIMO ESEMPIO DI INDICATORI UTILIZZATI NELLE ANALISI

Indicatore	Descrizione
Contabilità	% imprese che hanno redatto bilancio
Corsi	% dei capo azienda che hanno frequentato almeno un corso di formazione
Coltura	% imprese in cui si effettua almeno una pratica di fertilizzazione e miglioramento del suolo
Associazione	% imprese in cui il capo azienda fa parte di almeno una associazione
Internet	% imprese che fanno uso di internet
Titolo di studio	% imprese in cui il capo azienda ha almeno il diploma di scuola superiore

Altre variabili agricole, impiegate per caratterizzare e descrivere le tipologie di aziende sono riportate di seguito.

SECONDO ESEMPIO DI INDICATORI UTILIZZATI NELLE ANALISI

Indicatore	Descrizione
Aziende familiari	% aziende familiari sul totale aziende per comune
Az. mercato	% aziende orientate al mercato sul totale aziende per comune
Az. prof.	% aziende professionali sul totale aziende per comune
Az_capit	% aziende di tipo capitalistico sul totale aziende per comune
Agric.	Persone lavorano in agricoltura (familiari e non) / su residenti
Agriturismi	% aziende che praticano agriturismo per comune

L'orientamento al mercato così come la professionalità e le altre variabili sopra elencate sono state individuate come specificato nella nota degli autori della griglia.

Come prima accennato, non tutte le variabili⁵² sono state utilizzate nelle analisi; una prima scelta è stata effettuata considerando (oltre al significato) le correlazioni al fine di stabilire l'esistenza di legami lineari, l'intensità e la direzione degli stessi; a seguito di questa fase sono state escluse quelle che presentavano valori di correlazione superiore allo 0,6⁵³.

L'analisi Cluster qui impiegata, consentendo di classificare le variabili in raggruppamenti più ridotti ed omogenei sulla base dei dati disponibili per mezzo di regole e procedure oggettive e ripetibili, fornisce degli insiemi di unità omogenee all'interno ed eterogenee rispetto all'esterno. Più precisamente l'analisi dei gruppi può essere di due tipi (non incompatibili e spesso impiegati in modo combinato): quella gerarchica (la procedura Sas corrispondente è la "proc cluster") e quella non gerarchica ("proc fastcluster" in Sas); il numero dei gruppi può anche non essere definito a priori ma scelto sulla base del valore di alcune statistiche o indicatori ed il risultato finale deriva da procedure iterative.

In questa primissima fase abbiamo eseguito un metodo non gerarchico sui dati grezzi e diviso le unità in gruppi sulla base della loro distanza; tale procedura, se non diversamente specificato, impiega la formula della distanza euclidea con un metodo iterativo detto anche

⁵² Per le elaborazioni si sono impiegate variabili sotto forma di rapporti di composizione o percentuali al fine di non influenzare le analisi con valori assoluti aventi differenti unità di misura e sensibili alle diverse dimensioni comunali.

⁵³ Vedi Elenco 2 (Variabili escluse) in Appendice

modello k-means in quanto i valori centrali dei cluster o gruppi sono le medie delle osservazioni assegnate ad ogni gruppo⁵⁴. Per evitare l'influenza delle diverse unità di misura, si è preferito effettuare una standardizzazione degli indicatori anche se tale operazione diminuisce la diversità tra le variabili che aiuta invece l'attribuzione delle unità ai cluster. Il metodo k-means (appropriato quando si hanno molte osservazioni) garantisce inoltre che tutte le distanze tra le osservazioni nello stesso gruppo siano inferiori alle distanze con le osservazioni appartenenti a gruppi differenti e nel caso di missing la procedura calcola la distanza aggiustata usando valori non mancanti; inoltre permette di definire il massimo numero di gruppi che si desidera creare, il numero di iterazioni e la distanza minima (o massima dipende dall'impostazione del problema) che può esserci tra le unità⁵⁵.

Dopo varie prove, sulla base delle statistiche descrittive associate all'analisi non gerarchica eseguita⁵⁶, abbiamo scelto di considerare solo otto gruppi, un numero ancora contenuto per il commento che consente contemporaneamente un buon livello di omogeneità interna e di sintesi.

Come si può vedere dalla tabella riassuntiva sottostante, l'impiego di differenti metodi gerarchici agglomerativi, che utilizzano legami differenti, non ha sempre fornito buoni risultati, tanto che molti non riescono ad individuare più di un gruppo molto numeroso e altre unità sparse.

RISULTATI DI DIFFERENTI METODI GERARCHICI AGGREGATIVI					
Cluster	Single	Centroid	Average	Complete	Ward
Gruppo 1	280	280	279	224	27
Gruppo 2	1	1	2	47	67
Gruppo 3	1	1	1	7	37
Gruppo 4	1	1	1	4	10
Gruppo 5	1	1	1	2	13
Gruppo 6	1	1	1	1	103
Gruppo 7	1	1	1	1	29
Gruppo 8	1	1	1	1	1
	287	287	287	287	287

I risultati migliori si sono ottenuti con il metodo del legame "*Complete*" o "*Completo*"⁵⁷ (che crea due grandi gruppi principali) e con "*Ward*"⁵⁸ (che crea gruppi di numerosità simile) anche se in tutti i casi il comune di Capraia (isola) risulta un'unità *outliers* cioè un comune che non mostra avere somiglianze con le altre unità e come vedremo resta sempre l'ultimo a legarsi qualunque sia il metodo impiegato.

Questo è ben visibile anche dal dendrogramma o figura ad albero, un grafico che viene

⁵⁴ È utile ricordare che tale metodo non è il solo possibile tra i non gerarchici ed inoltre non sempre si raggiunge la convergenza con le iterazioni.

⁵⁵ La procedura in SAS fornisce per ogni variabile alcune statistiche descrittive (tra cui la deviazione standard totale, la "pooled within cluster standard deviation", R2).

Nella pratica il numero di gruppi da considerare lo si sceglie lanciando più volte la procedura variando il numero massimo di classi che si è disposti ad accettare (maxclusters) e confrontando poi i diversi valori risultanti di alcuni indici (R2, F, CCC (Cubic Clustering Criterion)). E' buono il raggruppamento avente un CCC grande (almeno maggiore di 2 o 3).

⁵⁶ Vedi Tabella A in Appendice

⁵⁷ Con il legame completo, basato sul criterio della massima distanza tra gli individui appartenenti a due classi e che include gli oggetti compresi tra i due estremi ed aventi quindi distanza inferiore, si formano due classi numerose rappresentanti ben il 94% dei comuni ed il 95% delle aziende agricole - Vedi ad esempio la Tabella B in Appendice

⁵⁸ Il metodo di Ward combina i cluster in modo tale che ad ogni passaggio i due cluster che si fondono sono quelli con il più piccolo incremento nella somma totale al quadrato delle distanze all'interno del cluster.

impiegato per evidenziare i cluster e verificare anche visivamente quale sia la migliore soluzione per l'analisi.

Dovendo scegliere, è stato preferito il legame di *Ward* a quello *Completo* dato che quest'ultimo nel primo gruppo vi lascia ben il 78% dei comuni toscani e quindi risulta di difficile analisi.

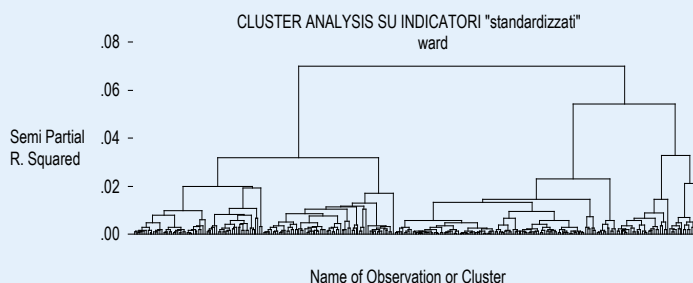
METODO WARD

Gruppi	N. comuni	Aziende agricole	Superficie Km	% Comuni	% Aziende agricole	% Superficie	Aziende agricole per comune	Aziende agricole per km superficie
1	27	19.984	3.262	9,4	14,3	14,2	740	6
2	67	27.420	6.693	23,3	19,6	29,1	409	4
3	37	25.805	2.676	12,9	18,4	11,6	697	10
4	10	2.914	978	3,5	2,1	4,3	291	3
5	13	2.595	730	4,5	1,9	3,2	200	4
6	103	53.655	7.086	35,9	38,4	30,8	521	8
7	29	7.497	1.553	10,1	5,4	6,8	259	5
8	1	2	19	0,3	0,0	0,1	2	0
TOTALE	287	139.872	22.997	100,0	100,0	100,0	487	6

1 METODO

1 Gruppo:	Città capoluogo e grandi centri costieri
2 Gruppo:	Amiata, Casentino e Valli
3 Gruppo:	Garfagnana, Lunigiana e piccolo cuore dell'Amiata (zone marginali)
4 Gruppo:	Chianti
5 Gruppo:	Arcipelago ed altre zone costiere
6 Gruppo:	Centro senza centro - Valdarno, Valdinievole, Circondario Empoli, Area Fiorentina
7 Gruppo:	Montagna
8 Gruppo:	Capraia

DENDOGRAMMA



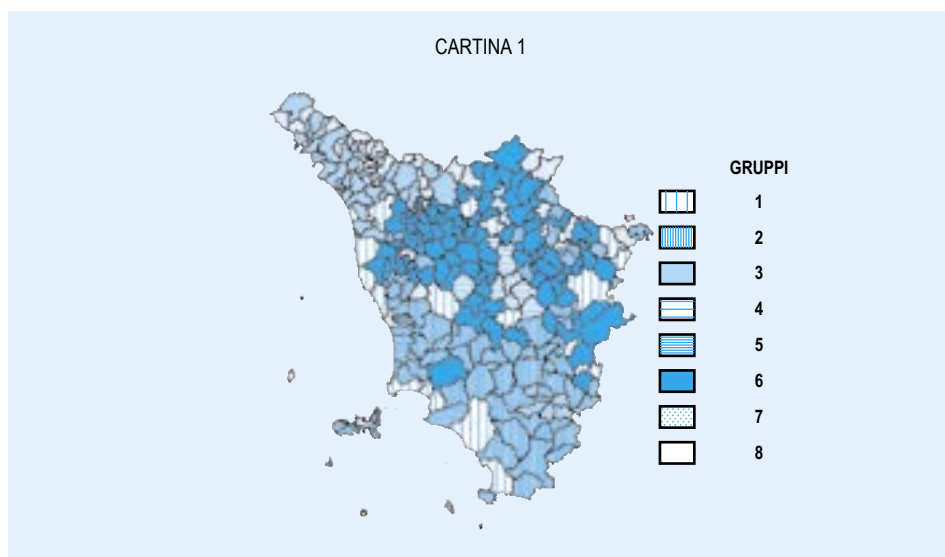
Guardando il territorio ed i valori medi che gli indicatori assumono, i gruppi risultanti sono così caratterizzati territorialmente (vedi Cartina 1).

Da una analisi accurata dei risultati si nota come il metodo Cluster sui dati grezzi, o meglio su indicatori non sintetizzati con le componenti principali, non differenzia e non caratterizza pienamente i comuni della Toscana in quanto crea un gruppo molto numeroso in cui vi confluiscono realtà anche molto differenti.

In questa prima parte ci limiteremo a caratterizzare solo territorialmente i gruppi, rimandando in seguito le considerazioni più dettagliate sui cluster.

Non è da escludere che questi risultati siano imputabili principalmente alla scelta delle variabili impiegate ed alle correlazioni ancora esistenti (anche se non altissime) e che una modifica delle stesse potrebbe portare a risultati migliori. In ogni caso la scelta, qualunque essa sia, resterebbe sempre e solo dettata dall'esperienza del ricercatore, dalla sua conoscenza del fenomeno e dalle ipotesi a priori formulate sulle reali determinanti della qualità della vita.

Per questo motivo, pur sempre con la limitazione dovuta dai dati disponibili, siamo passati a analizzare i risultati ottenuti con il secondo metodo, quello che impiega le variabili sintetizzate con l'Analisi in Componenti Principali (ACP), la tecnica di riduzione dei dati prima richiamata.



8.4

Secondo Metodo con ACP

In questa seconda fase del lavoro abbiamo eseguito nuovamente la Cluster analysis su nuove variabili date dalla combinazione lineare delle precedenti.

Il primo passo è stato quello di dividere gli indicatori per argomento facendo riferimento principalmente alla fonte, da cui i dati erano stati tratti per costruire i rapporti, che per obiettivo⁵⁹; questo metodo di procedere potrebbe sembrare, in alcuni casi, fuorviante ma ha permesso di mantenere gli indicatori nei raggruppamenti originari senza attribuire loro delle collocazioni che potevano essere anche ambigue.

Le variabili sono state poi sintetizzate con ben sette Analisi in Componenti Principali (una per argomento) e per ognuna abbiamo scelto il numero di nuovi indicatori da usare nell'analisi successiva sulla base del valore dell'egenvalue⁶⁰ o radice latente.

⁵⁹ Dato l'esiguo numero di variabili dei due insiemi turismo e demografia, li abbiamo accorpati creando un solo insieme descrittivo dei comportamenti degli individui.

⁶⁰ L'eigenvalue non è altro che la somma (per colonna) dei loadings (le correlazioni tra vecchie e nuove variabili) al quadrato divisi per il numero di variabili. In questa fase dell'analisi abbiamo preso le prime componenti che spiegano la maggior parte della variabilità totale ed aventi la radice maggiore di 1.

Complessivamente abbiamo ridotto gli indicatori a 27 (molti meno rispetto agli oltre 80 precedentemente usati) senza perdere troppa informazione come emerge dalla tabella seguente.

ANALISI IN COMPONENTI PRINCIPALI				
	N. variabili originarie	N. componenti scelte	% Variabilità associata alla prima componente	% Variabilità spiegata dalle componenti scelte
Agricoltura	25	7	28	71
Finanza	9	3	26	61
Ambiente	8	3	26	61
Imprese	14	5	34	87
Istruzione	6	2	38	66
Valori economici	13	4	37	76
Turismo + demografia	8	3	27	60
TOTALE	83	27	100	100

VARIABILE	NOME
AGRICOLTURA	
P_agri1	Professionalità az. agricole (capitalistiche, moderne)
P_agri2	Utilizzazione e rendimenti delle superfici
P_agri3	Rendimenti (rls)
P_agri4	Az. familiari e profess (molti lav agric su resid)
P_agri5	Az. meracto profess ma non capitalistiche (giornate fam e sup irrigata e qualità)
P_agri6	Az. orientate qualità non familiari e non mercato
P_agri7	Az. non capitalistiche e non mercato
Istruzione	
P_istruz1	Indicatore di iscrizioni in generale
P_istruz2	Scuole materne
AMBIENTE	
P_ambiente1	Inquinamento da pressione antropica (spec città)
P_ambiente2	(Acqua erogata e aree protette)
IMPRESE	
P_imprese1	Servizi (non artig)
P_imprese2	DI e ul attive (istituz e agri)
P_imprese3	Commercio (addetti e ul)
P_imprese4	Non artig commercio (ma non servizi)
P_imprese5	Non artig e non istituzioni
DEMOGRAFIA E TURISMO	
P_Demo1	Comuni in espansione (mortalità bassa, natalità alta, fam grandi, popolazione in aumento)
P_Demo2	Turismo straniero (presenze turistiche straniere)
P_Demo3	Turismo italiano
FINANZA	
P_finan1	- Spese gestione territorio(+ rifiuti e - idrico)
P_finan2	Spese istruzione (-spese sociali e cultura)
P_finan3	-Spese trasporti (+spese personale istruz)
VALORI ECONOMICI	
P_valeco1	Consumi indicatori di ricchezza (consumo di ee, reddito disponibile, autovetture, abitazioni occupate da residenti)
P_valeco2	Valore immobili (ricchezza immobiliare, ici e va residenti)
P_valeco3	Ricchezza contribuenti (Va x addetto, irpef netta ma -auto)
P_valeco4	Va per addetto (Auto costose, va x addetto)

Come si vede dallo schema precedente, la prima componente principale spiega gran parte della variabilità complessiva e quasi sempre ben oltre il 25% dell'informazione originaria; inoltre per ogni insieme siamo riusciti a mantenere mediamente il 70% della variabilità totale impiegando un terzo delle variabili iniziali.

Le nuove componenti, in base alle correlazioni che mostrano avere con le variabili originarie (factor loading), si possono così rinominare:

Poiché le nuove 27 variabili sono il risultato di 7 analisi in componenti principali diverse, può non essere rispettata la caratteristica che queste siano indipendenti ed incorrelate tra loro; in realtà le correlazioni tra le stesse non raggiungono la soglia minima dello 0,60 (salvo poche eccezioni), in altre parole sono ugualmente poco correlate.

Per poter confrontare i risultati di questa analisi con quelli precedentemente ottenuti, anche in questo caso abbiamo fermato la Cluster gerarchica sulle componenti principali e tagliato il dendrogramma in modo da formare ancora 8 gruppi.

Nuovamente i metodi che hanno dato i risultati migliori sono quelli che utilizzano il legame Completo e Ward mentre gli altri (il legame medio, il legame singolo ed i centroidi) continuano a definire un solo gruppo molto numeroso senza riuscire quindi a classificare effettivamente le unità⁶¹.

ANALISI DEI GRUPPI GERARCHICA - METODO WARD

Gruppi	Comuni	Aziende agricole	Superficie Km	% Comuni	% Aziende agricole	% Superficie	Aziende agricole per comune	Aziende agricole per km superficie
1	31	20.846	2.850	10,8	14,9	12,4	672	7
2	53	19.088	5.237	18,5	13,6	22,8	360	4
3	40	13.178	2.440	13,9	9,4	10,6	329	5
4	12	3.584	1.327	4,2	2,6	5,8	299	3
5	13	2.186	701	4,5	1,6	3,0	168	3
6	131	79.084	10.090	45,6	56,5	43,9	604	8
7	6	1.904	332	2,1	1,4	1,4	317	6
8	1	2	19	0,3	0	0,1	2	0
TOTALE	287	139.872	22.997	100,0	100,0	100,0	487	6

2 METODO

1 Gruppo:	Costa e città capoluogo
2 Gruppo:	Maremma-Casentino- Val di Cecina Amiata
3 Gruppo:	Gruppo: Zone marginali (Lunigiana e Garfagnana)
4 Gruppo:	Chianti
5 Gruppo:	Arcipelago
6 Gruppo:	La campagna urbanizzata
7 Gruppo:	Zone residuali
8 Gruppo:	Capraia

Analizzando sinteticamente i risultati ottenuti emerge che nel settimo gruppo si trovano solamente i comuni di Viareggio, Borgo a Mozzano, Chiesina Uzzanese, Bientina, Lajatico, Badia Tedalda, un insieme che per la sua eterogeneità e ridotta numerosità non è facilmente etichettabile. Anche in questo caso, per semplicità espositiva si presentano risultati ottenuti poco più che geograficamente, rimandando il commento completo solo al terzo metodo (Paragrafo successivo).

⁶¹ Vedi Tabella C in Appendice.

Gruppo 1: Zone turistiche prevalentemente costiere includenti le principali città capoluogo toscane. Questo insieme sembra un po' la somma di tre realtà ben distinte che forse una classificazione più ampia avrebbe tenuto separate. Sono aree con turismo elevato, contrazione demografica e alti indicatori di ricchezza economica.

Gruppo 2: Colline interne e valli a misura d'uomo ma caratterizzate da una contrazione demografica con bassi tassi di natalità.

Gruppo 3: Zone marginali con popolazione anziana, tassi di natalità, consumi e ricchezza bassi, comuni che stanno avviando nuovi percorsi di turismo rurale.

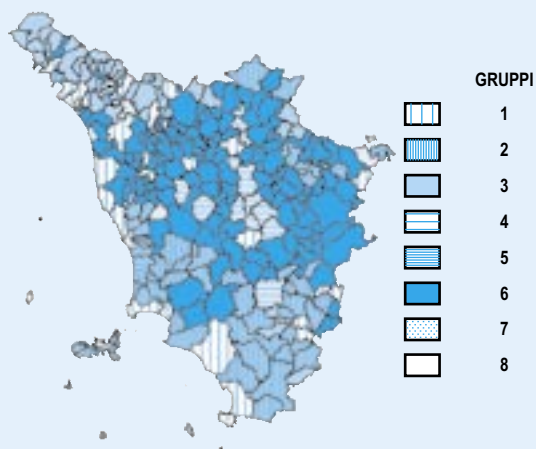
Gruppo 4: Aree con vocazione viti-vinicola con molti agriturismi e forte presenza di turisti stranieri. Zone "ricche" con bassi livelli di inquinamento.

Gruppo 5: Arcipelago e parte della costa, comuni con turismo balneare e conseguenti alti valori immobiliari.

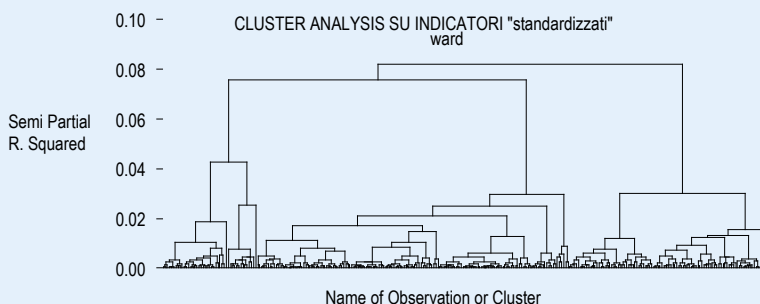
Gruppo 6: Campagna urbanizzata, cuore della Toscana senza il cuore (Chianti) con zone prettamente residenziali e scarso turismo. Evoluzione naturale del distretto industriale.

Gruppo 7 e 8: Aree residuali difficile da caratterizzare.

CARTINA 2



DENDOGRAMMA



8.5

Terzo Metodo con APC complessiva

Nel nostro ultimo tentativo (quello con una sola analisi in componenti principali su tutte le circa 80 variabili comunali) le componenti significative (con eigenvalue maggiore di 1) risultano essere soltanto 20 con un contributo informativo del 75% rispetto all'informazione originaria; a nostro parere la perdita di informazione è contenuta a fronte di una riduzione a solo un quarto delle variabili iniziali⁶². Da un punto di vista statistico questo metodo è preferibile sia, per il risparmio in termini di analisi e di variabili (il passaggio da 20 a 27 nel rispetto del principio della parsimonia), sia, perché considerando gli indicatori tutti insieme e non per argomento, la metodologia non risente della loro suddivisione per fonte.

Anche in questo caso l'interpretazione delle nuove componenti viene effettuata guardando l'entità ed il segno delle correlazioni con le variabili originarie (matrice dei factor loading) ma dato il pur sempre elevato numero di componenti scelto, la loro interpretazione e denominazione non è immediata⁶³.

Infatti con le prime nuove variabili si individua un indicatore economico, una componente rappresentante la realtà settoriale, un'altra che identifica la tipologia delle aziende agricole, ma resta difficile trovare nomi e aggettivi per le altre.

Passiamo ad illustrare i risultati non solo in termini geografici (Cartina 3) come fatto fino ad ora ma anche considerando i valori medi o centroidi calcolati sulle unità facenti parte degli otto cluster finali.

ANALISI DEI GRUPPI - METODO WARD								
Gruppi	Comuni	Aziende agricole	Superficie km	% Comuni	% Aziende agricole	% Aziende agricole per comune	Aziende agricole per km superficie	
1	35	33.119	4.326	12,2	23,7	18,8	946	8
2	42	19.469	4.710	14,6	13,9	20,5	464	4
3	43	12.570	2.530	15,0	9,0	11,0	292	5
4	37	11.376	3.765	12,9	8,1	16,4	307	3
5	19	3.677	902	6,6	2,6	3,9	194	4
6	65	36.929	3.240	22,6	26,4	14,1	568	11
7	45	22.730	3.505	15,7	16,3	15,2	505	6
8	1	2	19	0,3	0,0	0,1	2	0
TOTALE	287	139.872	22.997	100,0	100,0	100,0	487	6

3 METODO	
1 Gruppo:	Costa e città capoluogo
2 Gruppo:	Maremma, Val di Cecina, Val di Chiana, Val Tiberina
3 Gruppo:	Zone marginali
4 Gruppo:	Chianti, Mugello, Val di Sieve, Alta Val d'Elsa
5 Gruppo:	Arcipelago e aree turistiche
6 Gruppo:	Le aree artigiane industriali
7 Gruppo:	Versilia, Lucchesia e aree sparse disomogenee
8 Gruppo:	Capraia

⁶² Vedi Tabella D in Appendice.

⁶³ Vedi Tabella E in Appendice.

Nella caratterizzazione dei gruppi ci siamo ispirati all'evoluzione che ha assunto dal 1975 a oggi la tassonomia dei modelli di sviluppo.

A tale scopo si farà riferimento a quattro studi principali, che sono la prima ricerca IRPET sulle peculiarità del modello toscano di industrializzazione (Becattini G., 1975); un secondo contributo focalizzato sui cambiamenti avvenuti negli anni successivi (Cavaliere A., 1999), il Libro verde della Montagna Toscana (Pagni R., 2003) e i Sistemi Locali in Toscana (Bacci L. 2002). A questi aggiungiamo (nuovamente) la classificazione effettuata per la Toscana da Andreoli M., e Colosimo V., nella pubblicazione del 1998 curata da Cannata.

- **1 Gruppo: Costa e città capoluogo**

Vi sono compresi i principali comuni capoluogo, ad eccezione di Prato e di Massa-Carrara, e la maggioranza dei principali centri delle varie aree della Toscana da Chiusi nell'aretino, a Pontedera nel pisano e Castelnuovo Garfagnana in lucchesia. La composizione è molto simile a quella delle precedenti metodologie, cambia solo la numerosità, si passa infatti dai 27 comuni del primo metodo ai 31 del secondo per poi salire ai 35 attuali. In questo crescendo si perdono alcuni comuni principalmente dell'area di Massa e Carrara ai quali si sostituiscono altri dell'area fiorentina, pisana e aretina.

Si evidenzia in maniera meno marcata rispetto a prima il dualismo delle città della costa e dei capoluoghi, enfatizzando le caratteristiche che accomunano questi ultimi. Sono aree molto dense di popolazione e inquinate che hanno subito negli ultimi anni un notevole contro esodo verso le zone limitrofe. Il reddito disponibile si mantiene a livelli decisamente superiori alla media, sono presenti grandi centri commerciali e molti addetti alle istituzioni. In questi territori, prevalentemente pianeggianti, le spese per la gestione del suolo sono decisamente ridotte mentre molto elevate sono quelle sociali.

Le poche aziende agricole presenti non sono professionali ed il numero degli addetti in agricoltura è pressoché inesistente⁶⁴. Inoltre le superfici agricole rimaste non vengono sfruttate in maniera ottimale anche a causa degli elevati prezzi del terreno che risentono dell'espansione urbanistica delle città.

- **2 Gruppo: Maremma, Val di Cecina, Val di Chiana, Val Tiberina**

Ha una morfologia geografica in linea con quella evidenziata con il metodo precedente anche se si passa dai 63 comuni iniziali ai 42 attuali. Vengono infatti persi tutti i comuni del Casentino, assorbiti dal gruppo delle aree marginali, così come alcuni della Val di Cecina.

Il gruppo si caratterizza, sorprendendoci, per l'elevata densità delle infrastrutture viarie, probabilmente frutto dei frequenti collegamenti che hanno da secoli legato i territori di Siena e di Arezzo con Grosseto. Il dato a nostra disposizione sfortunatamente non evidenzia la tipologia di strade ed i tempi di percorrenza che potrebbero permettere l'erogazione di servizi presenti in altre aree. La popolazione residente si caratterizza per un tasso di natalità piuttosto basso unito ad un elevato tasso di mortalità. La finanza pubblica dei comuni è principalmente rivolta alla gestione del vasto territorio ma anche al servizio idrico e allo smaltimento di rifiuti.

Potremmo considerare questa zona come la possibile futura evoluzione del Distretto Rurale riconosciuto con volontà legislativa nell'area grossetana. In quest'area, infatti, vi è la presenza di un'agricoltura che produce elevati redditi lordi standard essendosi indirizzata verso produzioni agricole e zootecniche, di qualità. A questa si deve poi aggiungere un forte associazionismo unito alla presenza di aziende agricole a conduzione familiare ed orientate al mercato. Il numero degli agriturismi è sicuramente inferiore alla zona del Chianti ma la crescita a cui si è assistito negli ultimi anni dimostra le potenzialità non ancora totalmente espresse dell'area.

Siamo forse di fronte ad un'altra agricoltura che è arrivata alle soglie del terzo millennio

⁶⁴ In questo caso il dato non viene modificato dalla presenza del comune di Grosseto il cui peso sulle aziende agricole viene notevolmente ridotto dalla presenza degli altri capoluoghi.

con alle spalle una tradizione ricca di secoli, una agricoltura che si sta rinnovando guardandosi all'interno per cercare di evitare gli errori del passato. Consapevoli del fatto che vi è una crescente concorrenza nei mercati esteri e che i sussidi della Comunità Europea saranno sempre minori, le aziende di queste aree stanno cercando di fare "rete" promuovendo l'intero territorio e cercando di valorizzare le produzioni tipiche.

- **3 Gruppo: Zone marginali, Lunigiana, Garfagnana, Casentino, Montagna Pistoiese**

Ben quarantatre comuni sono compresi in questo gruppo e non sussistono sostanziali differenze con il risultato delle aggregazioni proposte precedentemente. A questa si aggiungono altri comuni del Casentino e per la prima volta compare la Val di Merse prima inclusa nel gruppo 6.

Ribadiamo che queste aree sono marginali principalmente per una loro collocazione geografica che le allontana dalle principali arterie di comunicazione. Influenza la loro caratteristica il ridotto reddito disponibile così come la bassa incidenza delle persone aventi un titolo di studio elevato.

Da un punto di vista turistico la presenza di italiani è ancora superiore a quella degli stranieri anche se negli ultimi anni si è avvertita una nuova tendenza.

Sul fronte dell'agricoltura le aziende sono a conduzione diretta (con bassa utilizzazione delle superfici e alto impiego della manodopera) e orientate al mercato. Ridotte sono le superfici considerate di qualità (sottoposte ad un disciplinare di produzione) anche se numerose sono le iniziative che puntano alla valorizzazione dei prodotti tipici per sviluppare il turismo rurale e ricreare un associazionismo che attualmente è quasi inesistente.

- **4 Gruppo: Chianti, Mugello, Val di Sieve, Alta Val d'Elsa**

Rientrano in questo cluster 37 comuni con dei contorni e caratteristiche molto meno marcate rispetto ai 10 del primo metodo e poi 12, del secondo, che prima descrivevano l'area del Chianti. A questi comuni si sono infatti aggiunti quelli del Mugello e della Val di Sieve, determinando uno spostamento delle attività principali del gruppo dall'agricoltura all'industria, attenuando i caratteri vitivinicoli dell'area. Queste zone comunque confermano un'elevata incidenza di agriturismi così come la produzione di qualità legata a aziende professionali, capitalistiche ed orientate al mercato (l'agricoltura forse più avanzata).

Rimane bassa l'incidenza del reticolo stradale così come la presenza di inquinanti e le spese per la gestione del territorio, mentre elevate sono le spese sociali e quello per lo smaltimento rifiuti.

- **5 Gruppo: Arcipelago e aree turistiche**

Con il passaggio da 13 comuni a 19 non abbiamo più l'esclusione del comune di Portoferraio. Viene rafforzata la componente turistica sia costiera, con l'aggiunta del comune di Forte dei Marmi, sia dei comuni più interni famosi per il turismo termale come Montecatini e Chianciano Terme. Le unità locali presenti si dedicano prevalentemente ai servizi ed alle attività artigianali mentre quasi inesistenti sono le industrie; la distanza dai principali centri universitari e la facilità di trovare lavoro nei settori turistici determina in parte la bassa scolarizzazione della popolazione. Come era logico aspettarsi e questi comuni hanno un alto valore immobiliare (probabilmente seconde case o case per vacanze) ed una buona presenza di agriturismi. Le caratteristiche peculiari delle aziende qui presenti sono quelle di essere non orientate al mercato e non professionali.

- **6 Gruppo: Le aree artigiane industriali (Le aree distrettuali), Val d'Arno, Val d'Era, Val di Nievole**

I 65 comuni che vi ricadono sono principalmente dislocati lungo le principali reti di comunicazione che collegano l'area fiorentina al mare (l'autostrada Firenze Pisa A11), e verso Roma mediante l'autostrada A1. Utilizzando la metodologia precedente (con le variabili a

gruppi) questa area veniva completamente assorbita dal gruppo dove confluivano ben 103 comuni con il primo metodo e 131 con il secondo.

Le principali caratteristiche dell'area rimangono sostanzialmente identiche a quanto detto in precedenza assumendo semplicemente un'evidenza più marcata.

Sono molto elevati gli addetti alle attività industriali così come le relative Unità Locali, con diretta conseguenza di un diffuso inquinamento (anche da polveri fini) ed elevate spese per lo smaltimento rifiuti ed una bassa presenza turistica. Non vi sono molte foreste, mentre le aree protette presenti hanno dimensioni molto ridotte. La popolazione assume caratteristiche abbastanza dinamiche con elevati tassi di natalità e ridotti di mortalità. Buone sono le spese sociali legate all'istruzione.

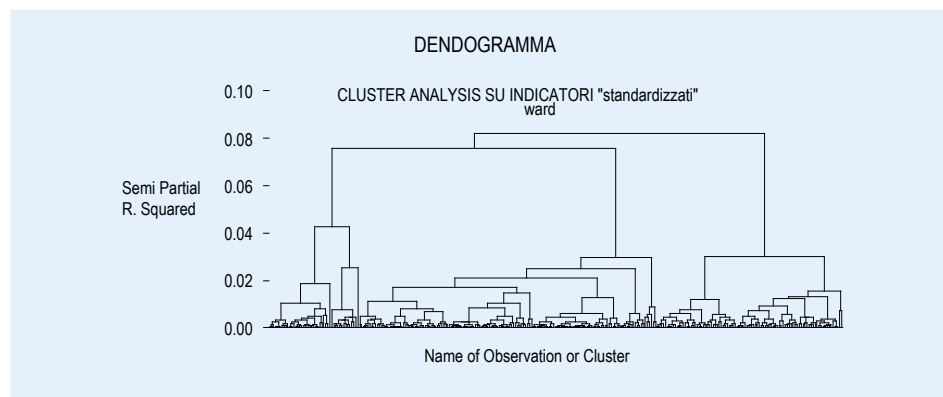
L'agricoltura assume caratteristiche molto simili alla zona dei capoluoghi (gruppo 1) e condivide la medesima sorte di aree in attesa di un cambiamento di destinazione a fini artigianali o residenziali ma con una sostanziale differenza dovuta all'elevata redditività (intensità). In queste aree convivono infatti aziende agricole che utilizzano prevalentemente manodopera familiare insieme ad aziende di proprietà di imprenditori che svolgono altre attività professionali, ma che applicano le loro capacità gestionali anche in queste aziende cercando di trarre il massimo profitto.

- **7 Gruppo: Versilia, Lucchesia e aree sparse disomogenee**

Questo singolare raggruppamento di ben 45 comuni non emergeva così chiaramente nelle precedenti classificazioni. Da un punto di vista geografico esso comprende i comuni della costa nord della Toscana, Versilia e Massa-Carrara fatta eccezione per Viareggio e Forte dei Marmi. Il gruppo contiene anche i comuni della lucchesia situati lungo la valle del fiume Serchio. A questi si devono aggiungere i centri della Lunigiana dove maggiore è la viabilità come Aulla, Pontremoli oltre ad una ventina di altri comuni diffusi omogeneamente sul territorio.

Il gruppo è accomunato da territori con elevate variabilità interne che determinano, prese congiuntamente, l'attenuarsi di alcuni fenomeni. Vi sono infatti abbastanza addetti al commercio e redditi imponibili non molto elevati, così come la presenza di superfici forestali intorno alla media.

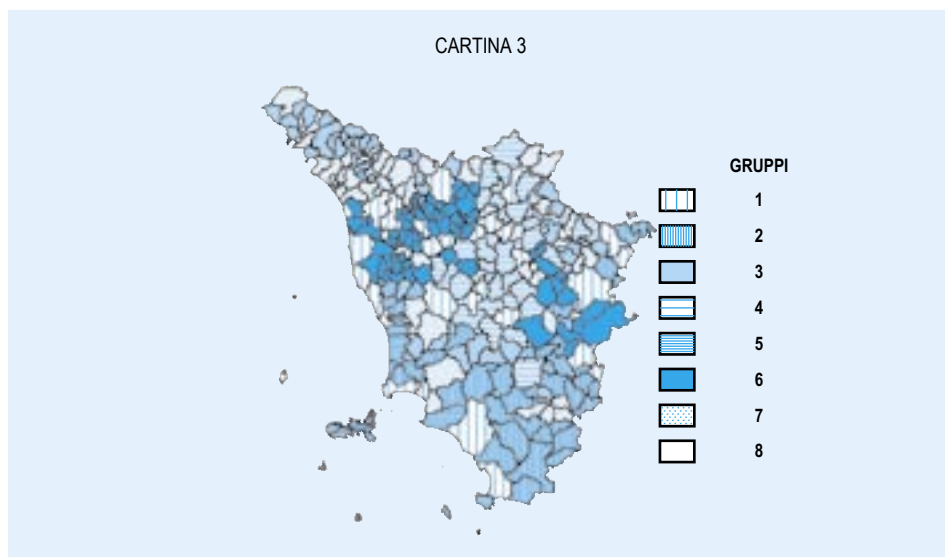
Le aziende agricole sono non professionali e bassi sono gli indicatori di imprenditorialità delle aziende qui presenti.



- **8 Gruppo: Comune di Capraia**

Come prima accennato (e visto), Capraia, l'isola delle isole, è l'ultimo comune a non aggregarsi agli altri qualunque sia il metodo proposto. Non commenteremo in alcun modo questo cluster dato l'esiguo numero di imprese qui rientranti che renderebbero fuorviante non solo qualsiasi considerazione ma sarebbe anche statisticamente scorretta per ragioni di privacy.

Va comunque notato che già negli studi di Cannata del 1989 il comune manteneva questa caratteristica di outlier. Allora si ipotizzava che con l'istituzione del Parco dell'Arcipelago il comune avrebbe assunto caratteristiche tali da poterlo accomunare ad altre zone turistiche ma, evidentemente, gli indicatori scelti continuano a mantenerlo separato.



8.6

Considerazioni finali sui tre risultati a confronto

Prima di passare a confrontare i risultati ottenuti con le tre metodologie per trarne, con tutte le dovute cautele, alcune conclusioni finali, è opportuno presentare una sintesi delle principali teorie e metodologie di misurazione della qualità della vita, un quadro teorico sicuramente non esaustivo sull'argomento ma senz'altro strumentale per capire il tentativo ultimo di classificazione dei risultati ottenuti.

Un inquadramento teorico di sintesi sulle teorie e sulle metodologie di misurazione della qualità della vita

Numerose sono state le teorie formulate intorno al benessere che si sono avvicinate nel tempo. Da quelle utilitaristiche (Sen, Williams, 1982; Sen, 1994) dove il benessere viene considerato dai risultati che si ottengono indipendentemente da come sono stati ottenuti, alle teorie dei diritti (Nozick, 1974; Dworking, 1981; Rawls, 1982) che rifiutano il principio del consequenzialismo, tanto caro alle teorie utilitaristiche, dando grande importanza ai diritti, di cui gli individui devono poter disporre, anziché a ciò che gli individui possono con tali diritti realizzare.

Fino ad arrivare (ultimo solo come ordine di tempo) all'approccio dei funzionamenti e delle capacità formalizzato da Sen che rielabora le precedenti teorie.

L'idea di Sen è infatti quella di mantenere l'approccio consequenzialista dell'utilitarismo e l'aspirazione alla tutela delle libertà fondamentali delle teorie dei diritti. Depurando la prima dell'assunzione che l'utilità sia l'unico criterio dello star bene e l'altra, dalla sottovalutazione, delle differenze individuali che rischia di introdurre profonde disuguaglianze nelle libertà godute dai singoli (Sciclone, Casini Benvenuti; 2003).

Numerosi sono stati anche i contributi volti a introdurre una misurazione del benessere che comunque possiamo sintetizzare in due grandi categorie. Una che si richiama all'approccio utilitarista studiando il grado di soddisfazione o insoddisfazione dei soggetti attraverso indagini appropriate, l'altro che rileva la posizione oggettiva del benessere che prescinde dalle valutazioni individuali.

Soffermandoci solamente sulle ricerche non utilitaristiche sviluppate in Italia possiamo citare: La Qualità della vita nell'area metropolitana Milanese (IRER, 1992), Ambiente e Benessere (Bernetti e Casini Benvenuti; 1995), Il benessere nei comuni Toscani (Bernetti, Casini Benvenuti, Meneghini; 2000), A multidimensional assessment of well being based on Sen's functioning theory (Chiappero Martinetti, 2000), Benessere e Condizioni di vita in Toscana (Casini Benvenuti, Sciclone; 2003).

Sono i principali lavori che per generare la misurazione del benessere utilizzano serie, più o meno ampie di variabili con metodi statistici differenti: multicriteria (Bernetti, Casini Benvenuti; 1995), fuzzy sets (Chiappero Martinetti, 2000), analisi fattoriale (IRER, 1992), a questi aggiungiamo l'analisi dei gruppi secondo l'approccio gerarchico (Cannata 1989, 1998) che, congiuntamente alla pubblicazione di Sciclone N. e Casini Benvenuti S. del 2003 sono stati i principali ispiratori della presente ricerca.

La misurazione della qualità della vita

Al termine dell'applicazione delle tre metodologie condotta nella prima parte mediante tecniche statistiche multivariate, possiamo affermare di aver ottenuto dei buoni risultati. Più precisamente, il fatto che le tre cluster eseguite diano risultati abbastanza simili, anche se non uguali, impiegando variabili diverse sia come tipo (grezze nel primo, componenti negli altri), che come numero (oltre 60 nel primo, 27 nel secondo e 20 nel terzo), dimostra che l'analisi in componenti (ACP) fatte sono robuste. Non vi è stata differenza sostanziale nell'usare gli indicatori grezzi o loro sintesi. In sintesi le cluster eseguite sono abbastanza buone perché cambiando il legame associativo alla base della tecnica (Ward, completo, singolo, medio), alcuni comuni della Toscana continuano ad aggregarsi in modo evidente (arcipelago, zone marginali), manifestando l'esistenza di probabili gruppi naturali.

Solamente la necessità di sintesi e di semplicità espositiva ci ha portato ad evidenziare e commentare più diffusamente i risultati ottenuti con Ward nel terzo metodo.

LA COSTRUZIONE DELL' INDICE DI QUALITÀ DELLA VITA

Gli indicatori selezionati appartengono a "settori" diversi (ambiente, sociale, economico), tre per ogni tipo e per ognuno di questi abbiamo definito il contributo che questi apportano indicandolo con un segno positivo o negativo.

Agendo in questo modo ci discostiamo dalla teoria prevalente che utilizza l'analisi in componenti principali associata ad un sistema di pesi capace di riflettere le preferenze dei Toscani per determinare i livelli di qualità della vita.

Indubbiamente questo passaggio è molto soggettivo, nel senso che la scelta da noi fatta rispecchia le nostre conoscenze e convinzioni sul concetto di qualità della vita. Non mancano però autorevoli esempi che giustificano, almeno in parte, tale scelta (Sciclone N., Casini Benvenuti S.; 2003).

Oltre al segno degli indici considereremo anche la loro intensità (confronteremo i valori medi degli indicatori nei gruppi rispetto alla media generale) con punteggi che vanno dal -3 (per indicatori peggiori nel senso di qualità della vita) al +3 (per i migliori) per poi sommare i risultati e giungere ad un valore univoco per cluster. Solo a questo punto evidenzieremo le caratteristiche delle aziende agricole appartenenti agli insiemi individuati cercando di sottolineare le diverse tipologie di aziende esistenti.

In tutti e tre i metodi prima presentati restano abbastanza ben individuate cinque zone:

- l' Arcipelago e il Chianti sono le due realtà emergenti da questo studio in quanto risultano sempre ben distinte anche se al primo talvolta si aggregano altri comuni costieri ed al secondo si aggiungono altre zone dell'area fiorentina;
- le Aree marginali (Lunigiana - Garfagnana);

- le città toscane che tendono a raggrupparsi in modo abbastanza netto nei tre esempi di analisi;
- la zona Maremma-Casentino.

Su queste zone, al fine di poter in parte confrontare i risultati ottenuti con le tre diverse elaborazioni fin qui presentate e dare anche un risultato di sintesi di quanto emerso attraverso il rapporto tra agricoltura e qualità della vita, abbiamo selezionato nove indicatori tra quelli costruiti e creato con questi un indice sintetico di qualità della vita.

Dati i valori e il numero degli indicatori selezionati, il punteggio dell'indice sintetico può variare tra -27 e + 27 (9 sono gli indicatori impiegati e 3 è il massimo ed il minimo valore attribuibile). All'interno dei tre metodi considerati, elencati nella prima colonna della tabella successiva abbiamo mostrato i risultati della costruzione dell'indice sintetico (ultima colonna).

ELENCO INDICATORI DI QUALITÀ DELLA VITA CON SEGNO ATTRIBUITO SENZA AGRICOLTURA

Tipo	Variabili	Descrizione	Segno
AMBIENTALE	ambiente 1	Inquinamento dell'acqua per abitanti reali su superficie	-
	ambiente 4	Totale polveri inquinanti per kmq	-
	ambiente 8	Aree protette per superficie	+
SOCIALE	istruz. 6	Numero laureati e diplomati su popolazione	+
	demo 2	Tasso di mortalità	-
	finanza 4	Spese correnti per cultura sul totale spese correnti	+
ECONOMICO	imprese 11	Numero addetti industria sul totale addetti	-
	valeco 3	Ricchezza immobiliare per abitante	+
	valeco 10	Reddito disponibile per famiglia	+

Costruzione dell'indice sintetico di qualità della vita (senza agricoltura)

Metodo	Numero del cluster	% Laureati e diplomati su popolazione	Inquinam. dell'acqua per abitanti reali su superficie	Totale polveri inquinanti per kmq	% aree protette su superficie	% addetti industria	% spese correnti per cultura sul totale spese correnti	Tasso di mortalità	Ricchezza immob. per abitante	Reddito disponibile per famiglia	Valore indice sintetico senza agricoltura
1	Gruppo 1	3	-3	-3	3	2	2	1	2	1	8
1	Gruppo 2	-2	0	2	2	0	-2	-3	-2	-2	-7
1	Gruppo 3	1	-1	-1	0	1	-1	-1	-3	0	-5
1	Gruppo 4	2	2	0	-3	-2	3	0	1	3	6
1	Gruppo 5	0	1	1	1	3	0	2	3	-1	10
1	Gruppo 6	-1	-2	-2	-2	-3	1	3	0	2	-4
1	Gruppo 7	-3	3	3	-1	-1	-3	-2	-1	-3	-8
2	Gruppo 1	3	-2	-3	1	2	2	0	2	1	6
2	Gruppo 2	-3	2	2	2	0	-2	-2	-2	-2	-5
2	Gruppo 3	-2	3	3	0	1	-3	-3	-3	-3	-7
2	Gruppo 4	2	0	1	-1	-1	3	-1	1	3	7
2	Gruppo 5	-1	1	0	3	3	-1	2	3	-1	9
2	Gruppo 6	0	-1	-1	-3	-3	1	3	-1	2	-3
2	Gruppo 7	1	-3	-2	-2	-2	0	1	0	0	-7
3	Gruppo 1	3	-2	-3	1	1	3	0	2	3	8
3	Gruppo 2	-3	2	2	2	0	-2	-2	-2	-2	-5
3	Gruppo 3	-2	3	3	0	2	-3	-3	-3	-3	-6
3	Gruppo 4	2	1	1	-2	-2	2	1	1	1	5
3	Gruppo 5	1	-1	-1	3	3	-1	2	3	0	9
3	Gruppo 6	-1	-3	-2	-3	-3	1	3	0	2	-6
3	Gruppo 7	0	0	0	-1	-1	0	-1	-1	-1	-5

All'interno di ogni metodo abbiamo ordinato i gruppi in base al punteggio decrescente raggiunto e confrontato i tre diversi risultati.

Nei tre metodi il gruppo 5, rappresentato dall'Arcipelago, mostra un indice superiore agli altri gruppi che assumono però un diverso ordinamento a seconda dei metodi utilizzati.

Per sintetizzare i risultati ottenuti con i tre metodi, evidenziati nella tabella precedente, abbiamo semplicemente sommato i punteggi risultanti dalle relative graduatorie e riordinato i gruppi sulla base del punteggio finale raggiunto dall'indice (vedi tabella sottostante). Il resto dell'analisi considera solamente i cluster che meglio si caratterizzano, cioè quelli più confrontabili in quanto risultano ben individuati in tutti e tre i metodi di analisi presentati, considerando gli altri (gruppo 6,7,8) come aggregazioni residuali.

Ordine	Metodo 1		Metodo 2		Metodo 3	
	Cluster	Punteggio	Cluster	Punteggio	Cluster	Punteggio
1	Gruppo 5	10	Gruppo 5	9	Gruppo 5	9
2	Gruppo 1	8	Gruppo 4	7	Gruppo 1	8
3	Gruppo 4	6	Gruppo 1	6	Gruppo 4	5
4	Gruppo 6	-4	Gruppo 6	-3	Gruppo 7	-5
5	Gruppo 3	-5	Gruppo 2	-5	Gruppo 2	-5
6	Gruppo 2	-7	Gruppo 3	-7	Gruppo 6	-6
7	Gruppo 7	-8	Gruppo 7	-7	Gruppo 3	-6

Ordine		Punteggio con 1° metodo	Punteggio con 2° metodo	Punteggio con 3° metodo	Punteggio indice sintetico finale
1	Arcipelago (gruppo 5)	10	9	9	28
2	Città-costa (gruppo 1)	8	6	8	22
3	Chianti (gruppo 4)	6	7	5	18
4	Amiata, Maremma e Val di Cecina (gruppo 2)	-7	-5	-5	-17
5	Grafagnana-Lunigiana (gruppo 3)	-5	-7	-6	-18

Il quadro qui presentato evidenzia la buona qualità della vita presente nelle zone dell'Arcipelago, seguite dalla cluster denominata Città-costa e dalla zona del Chianti. Ricordiamo che l'indicatore di qualità della vita è stato costruito sulla base di soli indici ambientali-sociali-economici, seguendo quindi una visione semplicistica di qualità della vita e benessere che non tiene pienamente in considerazione le differenze tra gli elementi determinanti e quelli costitutivi della qualità stessa, così come nelle elaborazioni effettuate in riferimento alla teoria dei funzionamenti di Sen.

Manca inoltre una ponderazione delle tre componenti (ambientale-sociale-economica) anche se, alla luce di recenti indagini rivolte sia a cittadini (Regione Toscana, 1999) che alle imprese (IRPET, 2004) possiamo ritenere che l'importanza attribuita dai cittadini all'ambiente sia uguale, se non superiore alla componente economica.

Qualità della vita e agricoltura

La graduatoria emersa precedente viene modificata con l'inserimento, nell'indice di sintesi, di alcune variabili tratte dal censimento dell'agricoltura 2000.

La modifica non è semplicemente necessaria per essere coerenti con gli obiettivi della ricerca, ma vuole enfatizzare il ruolo fondamentale che l'agricoltura apporta al benessere.

Siamo inoltre supportati in questa scelta dalla dimensione rurale dell'agricoltura che ha un ruolo fondamentale nello sviluppo del territorio e di conseguenza nel "benessere" di una comunità.

Nella costruzione dell'indice abbiamo quindi sommato, alle variabili precedentemente elencate, altri tre indicatori agricoli:

1. l'indice rappresentante la percentuale di superficie aziendale agricola a qualità;
2. l'incidenza degli agriturismi nel comune;
3. i rendimenti (Reddito Lordo Standard) per unità di lavoro impiegato.

Tre rapporti che a nostro parere hanno un legame positivo con la qualità della vita ed evidenziano un'agricoltura ancora capace di crescere.

Con questa modifica l'indice riassuntivo finale può oscillare tra + 30 e - 30 (vedi Tabella F in Appendice).

Nella tabella sottostante sono illustrati l'ordine dei cluster risultanti sulla base del nuovo indicatore riassuntivo separatamente per i tre metodi.

METODO 1, 2, 3 A CONFRONTO E CLUSTER ORDINATE PER PUNTEGGIO DELL'INDICE SINTETICO (CON INDICATORI RELATIVI ALL'AGRICOLTURA)						
Ordine	Metodo 1		Metodo 2		Metodo 3	
	Cluster	Punteggio	Cluster	Punteggio	Cluster	Punteggio
1	Gruppo 4	13	Gruppo 4	14	Gruppo 4	12
2	Gruppo 5	11	Gruppo 5	10	Gruppo 5	9
3	Gruppo 1	5	Gruppo 1	2	Gruppo 1	6
4	Gruppo 6	-3	Gruppo 6	-1	Gruppo 2	1
5	Gruppo 2	-5	Gruppo 2	-3	Gruppo 6	-7
6	Gruppo 7	-8	Gruppo 7	-9	Gruppo 3	-10
7	Gruppo 3	-13	Gruppo 3	-13	Gruppo 7	-11

A questo punto la classifica finale che nasce dalla sintesi dei tre metodi cambia sostanzialmente:

CLASSIFICA FINALE CON INDICATORI AGRICOLI					
	Ordine	Punteggio 1° metodo	Punteggio 2° metodo	Punteggio 3° metodo	Punteggio finale
Chianti (gruppo 4)	1	13	14	12	39
Arcipelago (gruppo 5)	2	11	10	9	30
Città-costa (gruppo 1)	3	5	2	6	13
Maremma Val di cecina (gruppo 2)	4	-5	-3	1	-7
Grafagnana-Lunigiana (gruppo 3)	5	-13	-13	-10	-36

Come si vede il cambiamento imputabile alle variabili agricole è notevole, ma non è importante il fatto che perda posizioni il raggruppamento città-costa perché questo insieme per definizione non ha molte superfici agricole e non può quindi essere positivamente valutato considerando le superfici a qualità o i rendimenti agricoli. Anzi se si considera che la variazione di punteggio apportata dai nuovi ingressi poteva oscillare tra - 27 e + 27 punti (+ 0 - 9 per tre metodi), perderne solo 9 può significare che l'aspetto agricolo delle città-costa non è da sottovalutare.

Non sorprende neppure che il Chianti, terzo in base agli indicatori da noi definiti classici, venga così rivalutato successivamente guadagnando 21 punti sui 27 disponibili (è indubbio il peso svolto dagli agriturismi in tal senso).

Quello che meraviglia è la tenuta (più o meno) dell'Arcipelago, che inaspettatamente perde solo una posizione e della Garfagnana-Lunigiana che invece peggiora la sua performance.

Infatti l'Arcipelago, zone dove l'agricoltura non è l'attività principale, tiene nonostante gli agriturismi, le superfici a qualità ed i rendimenti per unità di lavoro perdendo solo 2 punti mentre la Garfagnana-Lunigiana ne lascia ben 18, raddoppiando il suo primato negativo, segno di una agricoltura problematica che si aggiunge ad altri disagi più generalizzati del territorio.

La stessa zona dell'Amiata e della Val di Cecina migliora sensibilmente la prestazione non tanto come posizione ma come valore dell'indice sintetico finale, passando da -17 a -7.

Infine dato l'obiettivo l'ultimo di guardare al rapporto tra agricoltura e qualità della vita e soprattutto capire che tipo di aziende agricole prevalgono nelle aree da noi già caratterizzate per i livelli di qualità della vita, andiamo ad esaminare un'ultima volta i gruppi considerando solo le caratteristiche delle aziende agricole qui situate secondo la metodologia proposta nel secondo capitolo.

LE DIVERSE AGRICOLTURE NELLE CLUSTER INDIVIDUATE

Qualità della vita	Aree	Descrizione
Alta	Chianti	Aziende capitalistiche, non familiari, orientate al mercato, professionali ALTA IMPRENDITORIALITÀ
Abbastanza Alta	Arcipelago	Aziende familiari ma anche capitalistiche Non professionali e poco orientate al mercato IMPRENDITORIALITÀ POCO SUPERIORE ALLA MEDIA
Media	Città-Costa	Aziende familiari, non capitalistiche ma a conduzione diretta, poco orientate al mercato, professionali IMPRENDITORIALITÀ MEDIA
Bassa	Maremma Val di Cecina	Aziende familiari, più a conduzione diretta che capitalistiche, professionali, in parte orientate al mercato IMPRENDITORIALITÀ POCO SUPERIORE ALLA MEDIA
Molto Bassa	Garfagnana-Lunigiana	Aziende familiari, non professionali, poco orientate al mercato, non capitalistiche BASSA IMPRENDITORIALITÀ

Nota: I concetti di: imprenditorialità, aziende familiari, aziende professionali, ecc, utilizzati per descrivere l'agricoltura nelle varie cluster sono stati analizzati nel secondo capitolo.

Come è noto in Toscana convivono diverse agricolture che la tabella precedente sintetizza in maniera mirabile.

Partiamo dal Chianti dove vi è un' alta qualità della vita. Il Chianti è riuscito ad imporre il suo nome in tutto il mondo grazie ai suoi vini, alla vicinanza ai grandi centri storici, ad un paesaggio modellato e armonizzato dalla mezzadria e ereditato da avveduti imprenditori che scommettendo sul vino in periodi non recenti, sono riusciti a creare un modello vincente di competitività. L'eccessiva euforia del vino ha generato una specializzazione spinta in questa monocoltura ed un rapido declino dell'interesse per altre coltivazioni. Il numero degli agriturismi è sicuramente aumentato fino però a raggiungere una soglia limite, a cui si è associato un aumento della qualità della vita ma anche un innalzamento eccessivo dei prezzi che, in periodi difficili come quello attuale, stanno rimettendo in gioco il modello del Chianti.

Nonostante la classifica premi questa zona il Chianti dovrà cercare di rafforzare la sua specializzazione vitivinicola sui mercati esteri, ma riscoprire internamente sui mercati locali una diversificazione aziendale capace di continuare quella tutela e modellizzazione del paesaggio che abbiamo ereditato dal modello della mezzadria.

Non ci dilungheremo sulle motivazioni che vedono le zone dell' arcipelago con un Be-

nessere medio alto per fattori indubbiamente legati al turismo e ha variabili non agricole, ribadiamo comunque come, secondo gli indicatori da noi utilizzati, in queste zone la qualità della vita sia alta.

Per le città e la costa il benessere è in una posizione mediana e deriva da fattori extra agricoli. Mantenendo l'impostazione iniziale che presuppone che una buona agricoltura determini incrementi di qualità della vita di tutta la popolazione residente in territorio per le esternalità positive che da essa si possono trarre, ci troviamo in zone dove le poche aziende agricole rimaste ferme, in attesa di un cambiamento di destinazione a fini urbanistici.

Restano comunque aree in cui l'importanza o meglio il peso delle aziende agricole è molto contenuto.

Il nostro modello assegna alla Maremma e alla Val di Cecina un indice basso di qualità della vita anche a causa dell'utilizzo di indicatori statici che per carenza di informazioni in molti casi non possono essere confrontati nel tempo. Questo tipo di indicatori non penalizza solamente la Maremma ma anche le zone marginali che hanno iniziato a intraprendere dinamiche di sviluppo solo recentemente.

Nonostante il non completo allineamento con altre zone della Toscana, in questi ultimi anni, la Maremma trae la sua forza dalla fierezza di un'eredità contadina non più da tenere nascosta che punta alla valorizzazione del territorio nel suo complesso. Gli imprenditori sono infatti consapevoli che solamente l'affermazione di tutto il territorio potrà portare vantaggi notevoli ai loro prodotti. Una moltitudine di piccole aziende a conduzione familiare, favorite anche dagli investimenti vitivinicoli effettuati da grandi aziende, hanno creduto e credono nella possibilità di valorizzare i loro prodotti. Nelle aziende agricole siamo in una fase in cui si pensa possa bastare produrre bene per essere sul mercato ma anche qui iniziano a intravedersi notevoli fattori di novità. Le piccole aziende si consorziano e vanno alle fiere internazionali per promuovere i loro prodotti. Nel recente libro di Onida "Se il piccolo non cresce?" gli unici casi di distretti che vengono reputati vincenti sono quelli legati alla filiera agroalimentare. Il caso del prosciutto di Parma che attraverso un consorzio di piccoli imprenditori riesce ad aprire una attività in Cina è emblematico, ma Parma è sicuramente il fiore all'occhiello di un sistema che vede pochi eguali in Italia.

La Maremma ha comunque le carte vincenti per poter attraverso l'agricoltura puntare ad aumentare la qualità della vita sul territorio, in un ottica di rivalutazione di quest'ultima.

Purtroppo le aree marginali rimangono nelle ultime posizioni; queste aree risentono anch'esse degli andamenti del mercato internazionale e dove si inizia ad intravedere evidenti segnali di miglioramento attraverso la valorizzazione di produzioni tipiche. Puntare alla ricerca delle proprie identità culturali anche attraverso produzioni uniche legate alla tradizione di determinati luoghi può veramente essere un'attrattiva importante. Per rilanciare queste situazioni è difficile identificare percorsi precisi anche perché il gap che si è creato dal dopoguerra ad oggi è difficilmente sanabile grazie al successo di singole produzioni (si pensi al lardo di colonnata, o alla cinta senese). Vale la pena di ricordare che sebbene ci sia molto da fare il primo passo è quello di cercare di uscire dai mercati locali con un nome unico. In altre parole dare spazio ai consorzi che promuovono e esportano prodotti legati al territorio.

8.7

Appendice statistica

Elenco 1 - Variabili costruite a livello comunale

VALORI ECONOMICI

Valeco 1	ICI/abit.
Valeco 2	Autov. >2000 cc/tot. autov.
Valeco 3	Ricchezza immobiliare/abit.
Valeco 4	Consumi e usi domestici/utenti
Valeco 5	Contrib. nti impon. fino a 7,2 mil/tot. contrib.
Valeco 6	Contrib. nti impon. fino a 20 mil/tot. contrib.
Valeco 7	IRPEF netta/ tot. contrib.
Valeco 8	Auto vetture/pop. resid.
Valeco 9	Abit. occup. resid./totale abitaz.
Valeco 10	Reddito disponibile (migl lire)/num. famiglie
Valeco 11	Reddito disponibile (migl lire) / popolazione 2000
Valeco 12	va/pop. resid.
Valeco 13	va/addetti*100

ISTRUZIONE

Istruz. 1	% Num. iscritti 2000 - Scuole Materne su totale
Istruz. 2	% Num. iscritti 2000 - Scuole Medie inf. su totale
Istruz. 3	tot alunni elem./ tot. alunni
Istruz. 4	% Num. iscritti Scuole Materne su pop. 3-5
Istruz. 5	% Num. iscritti Scuole Medie sup. su pop. 14-18
Istruz. 6	Laureati + diplomati su pop. 2001* 100

AMBIENTE

Ambiente 1	Inquinamento dell'acqua: derivante dalla presenza di abitanti reali + abitanti equivalenti / Sup
Ambiente 2	Densità rete stradale=strade su superf.
Ambiente 3	densità (ab./kmq)
Ambiente 4	Totale inquinanti/kmq
Ambiente 5	Polveri fini/kmq
Ambiente 6	Acqua erogata per usi domestici/pop. resid.
Ambiente 7	% foreste su superf.
Ambiente 8	% aree protette su superf.

ATTIVITÀ ECONOMICHE

Imprese 1	% Num. UL settori A+B/tot. UL
Imprese 2	% Num. UL attive su tot. UL
Imprese 3	% Num UL artigiane su tot. UL
Imprese 4	% Ditte Individuali su tot. UL
Imprese 5	% UL industria su totale UL
Imprese 6	% UL commercio su totale UL
Imprese 7	% UL istituzioni su totale UL
Imprese 8	% UL altri servizi su totale UL
Imprese 9	% Num addetti 2001/popolaz. resid. 2001
Imprese 10	Add UL industria su tot UL industria (dim. media)
Imprese 11	% addetti industria su totale Addetti
Imprese 12	% Addetti commercio su totale Addetti
Imprese 13	% Addetti istituzioni su totale Addetti
Imprese 14	% Addetti altri servizi su totale Addetti

POPOLAZIONE

Demo 1	Tax Nat. 2000
Demo 2	Tax Mort. 2000
Demo 3	Num. medio componenti fam
Demo 4	var. pop. 2000/2001
Demo 5	% stranieri residenti su pop. resid.
Demo 6	% pop. resid. femm.

FINANZA:

Finanza 1	% Spese sociale su totale spese corr.
Finanza 2	% Spese trasporti e viab. su totale spese corr.
Finanza 3	% Spese istruzione su totale spese corr.
Finanza 4	% Spese cultura su totale spese corr.
Finanza 5	% Spese gest. territ. su totale spese corr.
Finanza 6	% Spese smaltimento rifiuti su totale spese gest. territ.
Finanza 7	% Spese servizio idrico su totale spese gest. territ.
Finanza 8	% Spese personale su totale spese corr
Finanza 9	% Spese personale istruz. su totale spese personale

TURISMO:

Turismo 1	Italiani su totale
Turismo 2	Presenze turistiche tot. su pop. resid.

AGRICOLTURA

Num. az.	Numero aziende per comune
Giornate	(giornate_fam.+giornate_altre) su num._aziende;
Gior.-familiari	giornate_fam. su (giornate_fam+giornate_altre)*100;
SU	superf._util. su superf._tot.*100;
Su_ric.	SAU su superf._tot.*100;
Rls_SAU	rls_tot. su SAU
Rls_il	rls_tot. su (((giornate_fam*8) su 2200)+((giornate_altre*8) su 1800));
Intensità agricola	rls_tot. su superf._tot.;
Sup._disat.	% superf._disattivata su SAU
Sup._irrig.	%sup._irrig su SAU
Sup._qualità	%sup._quali su SAU
Capi_qualità	%capi_quali su capi
Contabilità	%contab. su num._aziende
Corsi	%corsix su num._aziende
Coltura	%colturx su num._aziende
Associaz	%assocx su num._aziende
Agriturismi	%agritur su num._aziende
Internet	%informx su num._aziende
Studio	%titolox su num._aziende
Az._fam.	% aziende familiari su tot. az. per comune
Az._mercato	% aziende orientate al mercato su tot. az. per comune
Az._prof._mercato	% aziende professionali su tot. az. orientate al mercato per comune
Az._prof.	% aziende professionali su tot. az. per comune
Az._capit.	% aziende tipo capitalistico su tot. az. per comune
Agric.	Persone lav. agric. (fam. e non)/residenti

Elenco 2 - Variabili non utilizzate per la prima analisi:

Istruz 1
Valeco 1
Valeco 6
Valeco 9
Valeco 0
Ambiente 3
Ambiente 4
Imprese 1
Imprese 3
Imprese 4
Imprese 5
Imprese 8
Imprese 12
Demo 3
Finanza 7
Giornate
Gior._familiari
Su_ric.
Intensità agric.
Az._prof._mercato

TABELLA A

Proc fastclus	20	16	maxcluster 14	10	8	6
Distanza minima tra i seed iniziali	12,62	13,68	14,54	15,91	17,55	19,47
Criterio su seed finali	0,76	0,79	0,81	0,84	0,86	0,90
F	9,88	10,65	11,01	12,25	13,73	11,62
R2 (per predire le variabili dai gruppi)	0,20	0,17	0,15	0,11	0,09	0,07
CCC (Cubic Clustering Criterion)	109,76	107,9	104,79	99,52	101,47	66,48

TABELLA B - METODO LEGAME COMPLETO

Gruppi	N. dei comuni	N. aziende agricole	% Comuni	% Cumulata	% Aziende agricole	% Cumulata
1	224	121.434	78,05	78,05	86,82	86,82
2	47	12.403	16,38	94,43	8,87	95,69
3	7	2.670	2,44	96,86	1,91	97,59
4	4	1.057	1,39	98,26	0,76	98,35
5	2	148	0,70	98,95	0,11	98,46
6	1	1.390	0,35	99,30	0,99	99,45
7	1	768	0,35	99,65	0,55	100,00
8	1	2	0,35	100,00	0,00	100,00
TOTALE	287	139.872	100,00		100,00	

TABELLA C

	Metodo legame completo		
	Comuni	% Comuni	% Cumulate
1	243	84,7	84,7
2	22	7,7	92,3
3	13	4,5	96,9
4	3	1,0	97,9
5	2	0,7	98,6
6	2	0,7	99,3
7	1	0,3	99,7
8	1	0,3	100,0
TOTALE	287	100,0	

TABELLA D

Correlazioni con variabili originarie	
Prin 1	-0.22 imprese4; -0.20 imprese6; +0.22 veleco4; -0.20 valeco6; +0.21 valeco9; +0.25 valeco10; +0.23 valeco11;
Prin 2	+0.22 turismo2; -0.21 imprese3; -0.21 imprese5; +0.23 imprese8; -0.21 imprese11; +0.23 imprese14; +0.22 valeco1; +0.21 valeco3;
Prin 3	+0.20 imprese1; +0.23 contabilità; +0.20 agriturismi; +0.25 az profess; +0.25 az_prof_mercato
Prin 4	-0.25 ambiente7; +0.26 imprese6; +0.23 imprese12; +0.25 su
Prin 5	-0.21 istruz6; -0.27 imprese13; +0.22 su
Prin 6	+0.22 imprese9; +0.28 imprese10; -0.24 imprese12; -0.28 finanza6; +0.28 finanza7; -0.23 demo1; +0.21 az_mercato
Prin 7	-0.30 finanza5; +0.29 finanza6; +0.20 finanza8; +0.22 rls_SAU; +0.29 rls_ul; +0.24 intensità
Prin 8	-0.26 demo5; +0.44 rls_SAU; +0.31 rls_ul; +0.34 intensità
Prin 9	+0.27 ambiente3; +0.22 ambiente4; +0.31 valeco7; +0.28 valeco13; -0.26 az_fam; +0.20 az_mercato
Prin 10	+0.51 istruz1; +0.31 istruz2; +0.46 istruz4
Prin 11	-0.21 ambiente8; -0.31 finanza6; +0.27 finanza7; +0.24 valeco2; +0.24 valeco8; +0.20 rls_ul; -0.35 az_mercato; +0.21 az_capita
Prin 12	+0.21 az_fam; -0.23 imprese13; -0.29 finanza3; -0.37 finanza9; +0.22 valeco13; +0.21 rls_ul; -0.25 capi_qualità
Prin 13	+0.20 ambiente5; +0.21 ambiente6; -0.28 imprese6; -0.28 imprese10; -0.21 imprese12; -0.21 valeco12; +0.34 sup_disat
Prin 14	+0.21 finanz2; +0.24 finanz3; +0.28 finanz9; -0.23 sup_disat; -0.32 sup_irrig; +0.21 az_fam
Prin 15	-0.20 istruz2; +0.21 imprese6; +0.22 imprese12; +0.38 finanz8; +0.23 demo4
Prin 16	-0.20 istruz2; +0.20 ambiente3; -0.20 imprese8; -0.37 valeco13
Prin 17	-0.22 ambiente6; +0.31 demo5; +0.27 valeco2; +0.25 az_mercato
Prin 18	-0.22 ambiente2; +0.27 finanz2; +0.22 demo4; -0.21 demo5; +0.20 valeco7; +0.32 sup_qualità; +0.20 coltura; -0.22 az_mercato;
Prin 19	+0.70 ambiente2; +0.25 ambiente8; +0.28 finanza4
Prin 20	+0.28 ambiente5; +0.20 imprese13; -0.29 capi_qualità; +0.39 coltura

TABELLA E

Definizioni	
Prin 1	Indicatore economico (+VA)
Prin 2	Indicatore settoriale UL (servizi e non industriale)
Prin 3	Tipologia aziende agricole (+ professionali)
Prin 4	UL commerciali e non istituz
Prin 5	Superfici utilizzate in aziende agricole su totale
Prin 6	UL industriali e bassa natalità
Prin 7	-Spese per gestione territorio e rendimenti agricoli
Prin 8	Rendimenti superfici
Prin 9	Effetti da pressione antropica
Prin 10	Istruzione (+ Percentuale iscritti)
Prin 11	Aziende agricole non rivolte al mercato (- aree protette e + autovetture)
Prin 12	Istruzione (- spese)
Prin 13	Imprese piccole (az agricole con superf disattivate)
Prin 14	Indicatori finanziari (+ trasporti e istruzione) e aziende familiari con - superfice disattivata
Prin 15	Indicatore commercio (+)
Prin 16	Indicatore di aree dense ma povere (+ densità e - VA)
Prin 17	Indicatore di inserimento turistico e az agricole orientate al mercato
Prin 18	Aziende agricole orientate al mercato con superficie qualità
Prin 19	Aree protette e ben servite da strade
Prin 20	Pratiche culturali

TABELLA F

Metodo	Cluster	Sup_qualità	Agriturismi	Rls per ul	Valore indice benessere con agricoltura
1	Gruppo 1	0	-1	2	-3
1	Gruppo 2	-3	-3	-2	-13
1	Gruppo 3	1	1	0	-5
1	Gruppo 4	-2	0	-1	5
1	Gruppo 5	3	3	1	13
1	Gruppo 6	-1	-2	3	-8
1	Gruppo 7	2	2	-3	11
1	Gruppo 8				
2	Gruppo 1	0	0	2	-1
2	Gruppo 2	-2	-1	-1	2
2	Gruppo 3	3	3	1	14
2	Gruppo 4	-1	-3	-2	-13
2	Gruppo 5	1	1	0	-3
2	Gruppo 6	2	2	-3	10
2	Gruppo 7	-3	-2	3	-9
2	Gruppo 8				
3	Gruppo 1	-2	0	0	6
3	Gruppo 2	0	-3	2	-7
3	Gruppo 3	3	3	1	12
3	Gruppo 4	-1	-1	-2	-10
3	Gruppo 5	-3	-2	-1	-11
3	Gruppo 6	2	1	3	1
3	Gruppo 7	1	2	-3	9
3	Gruppo 8				

ALCUNE CONSIDERAZIONI DI SINTESI

La pubblicazione dei dati del Censimento dell'agricoltura è un'occasione importante per capire le trasformazioni strutturali più significative che un settore produttivo ha subito nell'arco di un decennio.

L'interpretazione della vasta e variegata massa di informazioni che il Censimento offre, spesso si limita alla registrazione delle variazioni quantitative dei fenomeni rilevati: come è cambiato il numero delle aziende, in quali parti del territorio è variato maggiormente; come è variata la dimensione media delle aziende; quanto sono diminuiti o aumentati i capi di bestiame o gli ettari di vigneto e oliveto; come si ricompongono le aziende agricole per forma di conduzione o per tipo d'impresa.

Talvolta il dato censuario viene utilizzato per suffragare valutazioni precostituite sullo stato di crisi o di espansione dell'attività agricola.

Peraltro discutere i dati del Censimento a distanza di cinque anni dalla loro rilevazione può apparire non rispondente alla realtà che nel frattempo si è sicuramente modificata ulteriormente, anche se i dati desumibili dall'indagine campionaria riferiti al 2003 sulla struttura e sulle produzioni delle aziende agricole consente un aggiornamento importante dei dati censuari e sostanzialmente una conferma delle trasformazioni intervenute negli anni '90.

Ciò che invece rende attuale la chiave interpretativa dei risultati del Censimento presentata con questa ricerca sta nella originalità dell'impostazione, nella sua funzionalità rispetto alla utilizzazione e anche nella completezza dei temi trattati.

L'*originalità* del lavoro svolto si fonda essenzialmente sulla classificazione delle aziende in base alla natura dell'istituzione che ne governa l'attività produttiva, per pervenire ad una tipologia aziendale che assume il livello di imprenditorialità come elemento di differenziazione delle realtà produttive.

Il fatto che l'area dell'agricoltura professionale rappresentata dal 19% delle aziende censite, produca circa l'80% del reddito è un elemento strutturale che si è rafforzato nel decennio e che di per sé esprime una sostanziale tenuta del sistema agricolo regionale. Ciò peraltro consente di riconoscere un ruolo importante nell'ottica della multifunzionalità del settore anche all'area costituita da una miriade di piccole aziende di dimensione economica ridotta e tale da non giustificare la natura di impresa.

La *funzionalità* della ricerca nasce dall'obiettivo che essa si era posta già nella fase di impostazione: la classificazione delle aziende che è stata sviluppata può rappresentare un punto di riferimento in grado di favorire i percorsi di programmazione regionale e a livello locale; utile per rappresentare in termini dinamici la base agricola nel contesto delle filiere e del territorio; di supporto anche alle scelte organizzative delle imprese e delle loro rappresentanze sindacali.

In generale, poter disporre di una valutazione dei livelli di imprenditorialità non può che favorire l'attuazione di politiche agricole più aderenti alla realtà e quindi fissare obiettivi di sviluppo non casuali.

Dobbiamo infine aggiungere anche il risultato di *completezza* della ricerca, essa risulta infatti molto attenta alle tematiche da sempre care all'agricoltura come l'analisi delle principali filiere, il lavoro e la meccanizzazione ma che non disdegna di affrontare i temi un tempo considerati di frontiera, come il rapporto con il mercato, la relazione con l'ambiente e l'analisi delle relazioni tra la qualità della vita e le varie agricolture della Toscana.

Quello che emerge dall'analisi dei dati del Censimento è un sistema agricolo che nel corso degli anni '90 è stato interessato da profonde modifiche che hanno agito soprattutto sul ruolo stesso dell'azienda agricola e dell'agricoltore. L'evoluzione degli anni '90 è stata

mirabilmente colta con la nuova definizione dello status giuridico di imprenditore agricolo, operata con la modifica del articolo 2135 del codice civile. All'imprenditore agricolo viene data la possibilità di diversificare la propria attività aziendale a seconda delle esigenze del mercato cercando di ottimizzare la struttura aziendale con le possibili strategie gestionali disponibili. A fianco alle produzioni agricole si inseriscono infatti l'attività di manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione che abbiano ad oggetto prodotti ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo o del bosco.

Si introduce quindi non solo la possibilità di diversificare l'attività aziendale attraverso il diverso utilizzo dei fattori produttivi, ma si apre anche la possibilità alla commercializzazione di prodotti derivanti da altre aziende purché non prevalenti.

Si tratta di una disposizione dalle forti conseguenze non solo sul piano civilistico, che apre definitivamente le porte alla creazione di sale di degustazione, agli agriturismi e a tutte le attività che possono valorizzare i prodotti aziendali.

Le imprese agricole del 2000 basano la nuova capacità competitiva sulla differenziazione del prodotto realizzata anche mediante una verticalizzazione delle operazioni produttive lungo la filiera che consenta un maggior controllo sulla qualità al consumo del prodotto agricolo e dei suoi derivati, sul posizionamento nelle fasi di maggior creazione del valore aggiunto, sulla attivazione di nuove attività, anche non tradizionali che sappiano valorizzare al meglio le risorse tanto umane (donne, giovani) che strutturali dell'azienda (fabbricati, contesti ambientali e paesaggistici di pregio).

In questi ultimi anni anche in Toscana la moderna distribuzione commerciale è andata assumendo un ruolo dominante nella vendita al dettaglio dei prodotti alimentari, ed è divenuta per certi versi il perno dei processi di ristrutturazione delle filiere agro-alimentari.

Parimenti importanti si sono rivelate le trasformazioni dei settori fornitori di fattori produttivi all'agricoltura, dal sistema creditizio all'industria agromeccanica, dalle industrie agrochimiche al sistema della ricerca e dell'assistenza alla gestione.

Questo complesso di trasformazioni ha profondamente condizionato anche le relazioni tra aziende agricole toscane e i settori a monte e a valle delle filiere, alterando in profondità i fattori di competitività delle imprese e dei territori e rendendo le dinamiche evolutive sempre più indipendenti dalle possibilità di regolazione locali e, soprattutto, aziendali. L'intensificazione dei rapporti verticali si è rivelata in larga parte dipendente dalla capacità di concentrazione delle imprese agricole, allo stesso tempo un ruolo determinante per le aziende toscane è derivato dalla capacità di differenziare le produzioni e di comunicare la qualità del prodotto al consumatore finale.

Questo ha determinato una rivitalizzazione e innovazione dei canali diretti tra produzione e consumo, non più basati esclusivamente sulla prossimità territoriale tra produzione e consumo ma anche sulla condivisione di valori e sulla ricerca di qualità specifiche legate ai territori.

In questo contesto in piena evoluzione il censimento del 2000 attraverso i suoi 65 quesiti e la vastità delle oltre 139 mila aziende intervistate, ha fornito ai ricercatori coinvolti nel presente volume, una inesauribile fonte informativa anche grazie alla disponibilità concessa dal settore Statistica della Regione di realizzare elaborazioni a partire dai record individuali che hanno permesso di mettere in evidenza caratteristiche molto diverse da quelle desumibili da quelle fornite dall'ISTAT. Al fine di analizzare alcuni aspetti esplorati con intensità dalla ricerca ne riportiamo sinteticamente alcune parti.

Il lavoro

Le aziende agricole regionali continuano ad avere una conduzione prevalentemente familiare. Ben il 91% del totale delle unità lavorative presenti è rappresentato dai compo-

nenti della famiglia del conduttore, e solo la rimanente parte da lavoratori extra-familiari. L'incidenza della manodopera familiare nei confronti intercensuari evidenzia però un minor coinvolgimento della manodopera familiare nei processi produttivi e un maggior utilizzo di quella extra-familiare passata dal 14% al 18%. Dal 1990 al 2000 le contrazioni di manodopera più consistenti hanno infatti riguardato principalmente i parenti del conduttore, a conferma di un processo evolutivo che vede ridimensionarsi il ruolo attivo della componente familiare all'interno dell'azienda.

L'apporto medio annuo del lavoro familiare per azienda è stato, infatti, pari a 123 giornate con un range che vede i valori minimi nelle aziende condotte in maniera part-time e massimi in quelle full-time.

Ben il 63% del lavoro prestato in azienda viene effettuato dal conduttore, il coniuge contribuisce con il 18% delle giornate di lavoro, gli altri familiari con un 13% mentre il restante del lavoro viene fornito da altri parenti.

La componente in età pensionabile risulta avere un peso elevato, tra la manodopera familiare che partecipa alle attività lavorative, nelle aree di montagna o nei segmenti di attività agricola dediti all'auto consumo.

L'elaborazione dei dati del Censimento conferma le difficoltà delle aziende di trovare un ricambio generazionale ma, per la prima volta, si evidenzia un graduale ritorno dei giovani. Grazie alla rinata vitalità del settore dovuta alla diversificazione produttiva delle aziende, che peraltro è favorita anche dall'occupazione femminile, tornata a crescere, apportando al settore importanti elementi di innovazione, anche nei rapporti sociali e di partecipazione alla gestione aziendale.

La diversificazione aziendale

Alla data del Censimento le aziende che hanno dichiarato di praticare attività connesse a quella agricola sono risultate essere oltre 16 mila (11,6% delle aziende totali), la grandissima parte delle quali interessate dalla lavorazione dei prodotti agricoli (11,1% delle aziende toscane), mentre quelle che hanno dichiarato di praticare attività di agriturismo sono risultate 2.262.

Le incidenze delle attività di diversificazione aziendale salgono notevolmente al di fuori della categoria delle aziende di autoconsumo, e si avvicinano al 50% per le tipologie di aziende familiari che producono per il mercato in aziende professionali capitalistiche full time.

La distribuzione per provincia evidenzia delle forti differenze territoriali, con una rilevanza relativa più elevata a Arezzo, Grosseto, Siena e Livorno.

Osservando l'andamento del fenomeno per classe di Reddito Lordo Standard aziendale (RLS), tutte le attività considerate hanno una diffusione più elevata al crescere della dimensione economica dell'azienda. Basti osservare che nella classe di RLS superiore a 120.000 euro ben il 14,6% delle aziende svolge attività di agriturismo e il 41% almeno una delle altre attività connesse, contro valori medi rispettivamente del 1,6% e del 11,6%.

La diversificazione produttiva all'interno delle aziende rende peraltro più stabile l'occupazione e si inserisce concretamente e tangibilmente nelle linee proprie dello sviluppo rurale, che tende parallelamente alla diversificazione produttiva dei territori rurali.

Il posizionamento dei prodotti regionali sul mercato

In Toscana le aziende che hanno venduto le proprie produzioni sono oltre 100 mila, il 70% delle aziende censite.

A livello territoriale la situazione risulta molto differenziata: le aziende che non vendono

risultano particolarmente elevate a Pistoia (42% del totale delle aziende provinciali), mentre l'agricoltura più orientata alla vendita (sia pure parziale) è quella della provincia di Massa Carrara, seguita a una certa distanza dalle province di Grosseto e Livorno. Tali differenze derivano evidentemente dalle caratteristiche delle agricolture locali (tanto strutturali che produttive) ma anche dalle caratteristiche generali del territorio in cui le aziende agricole si trovano ad operare.

Dall'esame delle varie modalità di commercializzazione si rileva come la vendita senza vincoli contrattuali sia la più diffusa, interessando il 46% delle aziende che dichiarano la forma di vendita. Essa è seguita per diffusione dalla vendita diretta e dalla vendita ad organismi associativi, che interessano ciascuna circa il 40% delle aziende. Scarsa diffusione hanno invece le modalità di vendita con vincoli contrattuali, sia verso imprese industriali che verso imprese commerciali.

Si rilevano però delle differenze significative in base alla classe di valore di prodotti venduti cui appartengono le aziende. In particolare il ricorso a forme di vendita con vincoli contrattuali (sia verso imprese industriali che commerciali) cresce molto velocemente all'aumentare della classe di valore dei prodotti venduti.

Segue questa dinamica anche il ricorso alla vendita diretta al consumatore, alla quale dichiara di ricorrere oltre il 50% delle aziende con un volume di vendita superiore ai 51 mila euro annui, nonché la vendita senza vincoli contrattuali.

L'unica tipologia che sembra non risentire della dimensione economica è quella del conferimento ad organismi associativi, cui ricorrono in misura molto simile le aziende di tutte le classi economiche.

Le modalità di commercializzazione assumono connotati differenti anche a seconda delle tipologie di prodotto vendute. Per gli allevamenti il ricorso alla vendita con vincoli a imprese industriali riguarda il 57% delle aziende. Per i prodotti delle coltivazioni, la vendita a organismi associativi riguarda il 47% dei casi. Infine i prodotti trasformati vengono venduti direttamente al consumatore per il 78,2% delle aziende.

L'agricoltura toscana presenta un elevato grado di apertura al mercato. L'affermazione del rapporto prodotto-territorio inciderà sempre di più su nuove forme di commercializzazione.

L'organizzazione economica dei prodotti agricoli

Le caratteristiche strutturali del comparto agricolo hanno da sempre agevolato le forme cooperative sia nelle fasi a monte (fornitura dei fattori produttivi) che a valle della stessa attraverso la trasformazione o la commercializzazione dei prodotti.

Le imprese agricole aderenti a cooperative sono state 30.700 il 22% delle aziende toscane. La loro incidenza sul territorio regionale, pari al 52% della SAU, maschera la presenza di imprese di piccole e grandi dimensioni.

L'adesione ad organismi associativi tra le aziende agricole tende ad aumentare rapidamente all'aumentare della dimensione economica dell'azienda. La ricerca sottolinea inoltre come anche per le aziende meno strutturate, come nel caso di quelle condotte a tempo parziale, il livello di adesione sia del 46,8% rispetto al totale delle aziende di questa tipologia (escluse le aziende per autoconsumo), a fronte del 57,7% relativo alle aziende a tempo pieno. Il fenomeno associativo riveste una grande importanza anche per le tipologie più "marginali", all'interno delle quali contribuisce a sostenere percorsi di consolidamento.

In termini territoriali, cooperazione e associazionismo risultano particolarmente presenti a Grosseto, Livorno e Firenze: a Livorno quasi una azienda su quattro dichiara di aderire ad associazioni di produttori, a Grosseto una su cinque è socia di cooperative agricole. A Grosseto e Firenze si trovano oltre la metà delle aziende agricole che aderiscono a imprese

cooperative in Toscana. In generale gli organismi associativi sono meno presenti nelle province settentrionali della regione (Massa-Carrara, Lucca e Pistoia) e a Prato.

L'agricoltura toscana non è certamente leader nell'associazionismo qualunque ne sia la forma. L'esigenza di innovazione organizzativa per l'agricoltura toscana sarà una delle scommesse del prossimo futuro.

Le aziende agricole nelle filiere

Dal censimento emerge una netta differenziazione tra le filiere delle produzioni di tipo "industriale" (barbabietola, tabacco, pomodoro), ad attività intensiva (vivai e fiori), e degli allevamenti bovino e ovino, in cui non vi sono aziende di autoconsumo, e le filiere delle colture arboree (vite, olivo, fruttiferi), ben più importanti da un punto di vista del numero di aziende coinvolte, dove la situazione si presenta maggiormente differenziata, ma "viziata" dalla presenza di una moltitudine di piccole e piccolissime aziende non professionali e dedite all'autoconsumo.

Nel complesso alcune attività sembrano richiedere una maggiore professionalità nella conduzione e un maggior impegno di lavoro mentre altre produzioni come l'olivo, la vite, la frutta, mostrano situazioni più differenziate, tipiche della tradizione toscana, in cui a fianco di aziende professionali e strutturalmente ben dimensionate opera una pluralità di piccole e piccolissime aziende non professionali.

La distribuzione del Reddito Lordo Standard per tipologia di azienda e per filiera segnala come le aziende professionali diretto-coltivatrici full-time esclusive siano quelle più importanti a livello regionale, con particolare riferimento alla filiera ovini, dove assorbe il 71,6% del RLS di filiera, e fiori (64,8%), ma anche alle filiere delle ortive, del pomodoro, dei bovini e del tabacco, dove realizza circa la metà del RLS complessivo di filiera.

In termini numerici vi sono alcune filiere che vedono una ripartizione più equilibrata delle aziende nelle diverse province toscane (cereali, ortive, olivo, frutta) mentre rispetto ad altre filiere si assiste ad una maggiore concentrazione delle attività in alcune province: è il caso della barbabietola (Arezzo, Pisa, Grosseto e Livorno), del tabacco (quasi l'80% delle aziende è concentrato in provincia di Arezzo), dei semi oleosi (Arezzo e Grosseto), del pomodoro (Grosseto e Livorno), dei fiori (Pistoia e Lucca) e dei vivai (Pistoia), degli ovini (Grosseto).

In generale l'approccio per filiera che è stato svolto con la ricerca dovrà trovare ben altro spessore operativo, soprattutto a causa dei nuovi orientamenti della PAC e dei mutati rapporti di forza tra gli operatori della filiera.

Agricoltura e Ambiente

Il censimento del 2000 ha messo per la prima volta in evidenza la realtà delle aziende biologiche e a lotta integrata. Questo tipo di agricoltura a basso impatto ambientale pur rappresentando ancora una componente poco diffusa nell'universo agrario regionale, sta assumendo un'importanza crescente.

In Toscana, la percentuale di aziende biologiche è di poco inferiore al 2% del totale delle aziende agricole, in linea con le percentuali nazionali e dell'Italia centrale. Tuttavia, se si considerano, oltre alle aziende biologiche, anche quelle che praticano agricoltura integrata e quelle sottoposte a disciplinare, la percentuale sale invece al 9,5%.

La ricerca evidenzia inoltre come le aziende ricadenti in aree protette siano 13.308 ben il 10% del totale regionale. Questo elemento è di elevata importanza per la tutela della biodiversità e del paesaggio all'interno delle aree protette dove gli imprenditori agricoli diventano gli interlocutori principali per la tutela dell'ambiente.

Anche la gestione delle risorse idriche e l'utilizzo del suolo assumono delle caratteristiche rilevanti per l'ambiente. A livello territoriale le province che effettuano un utilizzo intensivo di acqua sono Livorno, Pistoia e Lucca, a causa delle specializzazioni in orticoltura per la prima vivai e fiori per la seconda e la terza.

L'utilizzo del suolo è invece connotato da pressioni negative nelle province di Grosseto, Siena ed Arezzo dove le coltivazioni profonde incidono sfavorevolmente sulla fertilità del suolo e sulla biodiversità.

E' comunque evidente che le politiche agro-ambientali stanno producendo effetti positivi nell'agricoltura toscana, in stretta coerenza con l'impostazione multifunzionale del modello europeo di agricoltura.

Qualità della vita e agricoltura

In questa parte della ricerca le diverse agricolture della Regione sono state messe in relazione con un set di indicatori sociali, economici ed ambientali per cercare di definire le relazioni tra i vari territori l'agricoltura e la qualità della vita. Sebbene le caratteristiche ad alta valenza ambientale di un territorio possono caratterizzarlo positivamente e concorrere a migliorare la qualità della vita, lo studio dimostra che queste da sole non sono sufficienti ad ottenere livelli di benessere superiori a zone a minore qualità ambientale. La metodologia di analisi evidenzia infatti come i territori marginali secondo i dati censuari utilizzati non offrono una qualità della vita simile a quella riscontrabile in altre aree regionali. In fondo però è evidente che l'agricoltura da sola e con bassi livelli di imprenditorialità non riesca a reintrodurre fenomeni di crescita economica e sociale capaci di rinnovare un tessuto sociale che è stato completamente stravolto dal calo della popolazione avvenuto negli ultimi cinquanta anni.

Nelle aree marginali si iniziano comunque ad intravedere evidenti segnali di miglioramento attraverso la valorizzazione di produzioni tipiche. Esse rappresentano molteplici stimoli, sia per la popolazione locale, bisognosa di riscoprire le proprie identità culturali e di connotare in maniera positiva e innovativa l'occupazione agricola, sia per veicolare attraverso le produzioni il territorio di origine e accrescere la domanda del prodotto al di fuori dell'areale di produzione. Tramite l'incontro tra le produzioni locali i loro produttori e i consumatori finali è possibile interrompere quella dicotomia residuale tra i contesti urbani e quelli rurali e connotare queste agricolture come un'attività imprenditoriale attenta al mercato, alle tematiche ambientali e alle sollecitazioni dei consumatori.

Prospettive

I risultati della ricerca offrono molti spunti nuovi di riflessione e mostrano in generale un settore produttivo che non è rassegnato a subire i condizionamenti esterni dovuti agli irreversibili processi di internazionalizzazione dei mercati e alla nuova impostazione della PAC, già a decorrere dal 2005 ed alle prospettive del 2007.

Al contrario le trasformazioni strutturali dell'agricoltura toscana dell'ultimo decennio del secondo millennio, proprio per gli aspetti approfonditi con la ricerca, evidenziano un settore dinamico che è riuscito a interpretare con tempestività la sequenza delle riforme della PAC, l'affermarsi della politica di sviluppo rurale e le opportunità offerte dalla politica di coesione.

I risultati della ricerca daranno un contributo essenziale proprio nel momento in cui si vanno riformando la politica agricola, rurale e di coesione per il 2007-13.

Peraltro il temporaneo congelamento dell'azione europea nel sostegno all'agricoltura

sembra abbia fatto salve le riforme della politica di sviluppo rurale e di coesione, lasciando quindi interessanti spazi di intervento a livello regionale.

La ricerca offre un ulteriore spunto di originalità che riguarda il coinvolgimento di un qualificato gruppo di ricercatori delle Università di Firenze e di Pisa, del prezioso contributo dell'INEA e della propositiva collaborazione dell'Area Statistica della Regione Toscana, secondo una metodologia di lavoro collegiale già consolidata dall'IRPET e dall'ARSIA per la stesura del "Rapporto annuale sull'economia e le politiche rurali in Toscana".

QUESTIONARIO CENSUARIO

5° Censimento Generale dell'Agricoltura

22 OTTOBRE 2000

Regolamento di esecuzione (DPR 6 giugno 2000 n. 197)

QUESTIONARIO DI AZIENDA AGRICOLA

Notizie Indicative del Conduttore

SEGRETO STATISTICO, OBBLIGO DI RISPOSTA, TUTELA DELLA RISERVATEZZA E DIRITTI DEGLI INTERESSATI

I DATI RACCOLTI NELL'AMBITO DEL QUINTO CENSIMENTO DELL'AGRICOLTURA SONO TUTELATI DAL SEGRETO STATISTICO E SOTTOPOSTI ALLE REGOLE STABILITE, A TUTELA DELLA RISERVATEZZA, DALLA LEGGE N. 675/96 E SUCCESSIVE MODIFICHE E INTEGRAZIONI [ARTT. 1, FINALITÀ E DEFINIZIONI; 8, RESPONSABILITÀ; 10, INFORMAZIONI RESE AL MOMENTO DELLA RACCOLTA; 13, DIRITTI DELL'INTERESSATO]. ESSI POSSONO ESSERE ESTERNATI O COMUNICATI IN FORMA AGGREGATA, SECONDO MODALITÀ CHE RENDANO NON IDENTIFICABILI GLI INTERESSATI, AI SENSI DELL'ART. 9 DEL D.LGS. N. 322/89, COME MODIFICATO DALL'ART. 12 DEL D.LGS. N. 281/99, NONCHÉ SECONDO LE FORME E NEL RISPETTO DEI LIMITI PREVISTI DALL'ART. 18 DEL DPR 6 GIUGNO 2000, N. 197. I DATI POSSONO ESSERE UTILIZZATI SOLO PER SCOPPI STATISTICI, IN BASE A QUANTO STABILITO DALL'ART. 9 DEL D.LGS. N. 322/89. LA RACCOLTA DEI DATI DEL 5° CENSIMENTO DELL'AGRICOLTURA RIENTRA TRA LE RILEVAZIONI DI INTERESSE PUBBLICO INSERITE NEL PROGRAMMA STATISTICO NAZIONALE, APPROVATO CON DPCM 21 MARZO 2000 (SO N. 74 ALLA G.U. 18.5.2000).

È FATTO OBBLIGO ALLE AMMINISTRAZIONI, ENTI ED ORGANISMI PUBBLICI, NONCHÉ AI SOGGETTI PRIVATI DI FORNIRE TUTTI I DATI E LE NOTIZIE RICHIESTE DAL MODELLO DI RILEVAZIONE, AI SENSI DELL'ART. 7 DEL D.LGS. N. 322/89 E DELL'ART. 15 DEL DPR N. 197/2000. COLORO CHE NON FORNISCONO I DATI O CHE LI FORNISCONO SCIENTEMENTE ERRATI OD INCOMPLETI SONO SOGGETTI ALLE SANZIONI AMMINISTRATIVE PREVISTE DALL'ART. 11 DEL D.LGS. N. 322/89 E DALL'ART. 15 DEL DPR N. 197/2000 CITATO.

TITOLARE DELLA RILEVAZIONE È L'ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA, VIA CESARE BALLO N. 16, ROMA.

RESPONSABILE DEL CENSIMENTO È IL DIRIGENTE DEL SERVIZIO CENSIMENTI ECONOMICI ED AGRICOLI.

SEZIONE I - NOTIZIE GENERALI SULL'AZIENDA

1. SISTEMA DI CONDUZIONE

(se ammessa una sola risposta)

1.1 Forma di conduzione

- a) Conduzione diretta del coltivatore
 - con solo manodopera familiare 01 ☐
 - con manodopera familiare prevalente 02 ☐
 - con manodopera extrafamiliare prevalente 03 ☐
 b) Conduzione con salariati (in economia) 04 ☐
 c) Conduzione a colonia parziaria appoderata 05 ☐
 d) Altre forme di conduzione 06 ☐

1.2 Titolo di possesso dei terreni

	SUPERFICIE TOTALE		SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA (SAU)	
	Ettari	Ani	Ettari	Ani
a) Proprietà				
b) Affitto				
c) Uso gratuito				
TOTALE				

I TOTALI della superficie totale e della SAU devono essere uguali e corrispondenti dati riportati ai punti 1.1 e 1.2 nella Sezione I

1.3 Corgi che costituiscono l'azienda

N.

1.4 Fogli di mappa catastale in cui sono situati i terreni dell'azienda

N.

2. FORMA GIURIDICA

(se ammessa una sola risposta)

2.1 Azienda individuale

01 ☐

2.2 Comunità o affiliazione collettiva

02 ☐

2.3 Società di persone e di capitali

a) Semplice 03 ☐

b) In nome collettivo 04 ☐

c) A responsabilità limitata 05 ☐

d) In accomandita semplice 06 ☐

e) In accomandita per azioni 07 ☐

f) Per azioni 08 ☐

g) Altro tipo 09 ☐

2.4 Società cooperativa

10 ☐

2.5 Associazione di produttori

11 ☐

2.6 Ente pubblico

a) Stato 12 ☐

b) Regione 13 ☐

c) Provincia 14 ☐

d) Comune 15 ☐

e) Comunità montana 16 ☐

f) Altro 17 ☐

2.7 Altre forme giuridiche

a) Consorzio 18 ☐

b) Altro tipo 19 ☐

3. VENDITA DEI PRODOTTI DELL'AZIENDA

(se ammessa una sola risposta)

3.1 L'azienda ha venduto i propri prodotti:

a) In parte 01 ☐

b) Tutti 02 ☐

c) Nessuno 03 ☐

3.2 Nel caso di vendita parziale o totale dei prodotti aziendali indicare la classe di valore dei prodotti venduti:

a) Meno di 4 milioni di lire 01 ☐

b) Da 4 a meno di 10 milioni di lire 02 ☐

c) Da 10 a meno di 25 milioni di lire 03 ☐

d) Da 25 a meno di 50 milioni di lire 04 ☐

e) Da 50 a meno di 100 milioni di lire 05 ☐

f) Da 100 milioni di lire ed oltre 06 ☐

3.3 L'azienda ha venduto prodotti della viticoltura? 1 ☒ 2 ☐

4. CONTABILITÀ

(se ammessa una sola risposta)

4.1 Le uscite e le entrate vengono sistematicamente e regolarmente registrate?

1 ☒ 2 ☐

4.2 In caso di risposta affermativa indicare se:

a) La registrazione avviene per fini:

- fiscali 01 ☐

- contabili (RICA, ecc.) 02 ☐

- altri fini 03 ☐

b) Viene redatto:

- un inventario 04 ☐

- un bilancio 05 ☐ per obblighi di legge? 1 ☒ 2 ☐

5. ADESIONE AD ORGANISMI ASSOCIATIVI ECONOMICI

(se ammessa una sola risposta)

5.1 Indicare se l'azienda è associata a:

a) Consorzio agrario 01 ☐

b) Consorzio tra imprese 02 ☐

c) Società cooperativa 03 ☐

d) Associazione di produttori 04 ☐

5.2 In caso di adesione ad almeno uno dei suddetti organismi associativi indicare i servizi forniti all'azienda

a) Assistenza tecnica

- per le coltivazioni 01 ☐

- per gli allevamenti 02 ☐

b) Valorizzazione e commercializzazione delle produzioni 03 ☐

c) Approvvigionamento di mezzi tecnici 04 ☐

d) Assistenza gestionale 05 ☐

6. CREDITO AGRARIO

(se ammessa una sola risposta)

Indicare se l'azienda ha in corso un credito agrario di:

Codice ADESVOLATO NON ADESVOLATO

6.1 Esercizio 01 ☐ 1 ☐ 2 ☐

6.2 Miglioramento 02 ☐ 1 ☐ 2 ☐

7. PARCHI E AREE PROTETTE

7.1 L'azienda rientra tutta o in parte in parchi e aree protette?

1 ☒ 2 ☐

SEZIONE II - UTILIZZAZIONE DEI TERRENI (Anzate agraria 1999 - 2000)

8. SEMINATIVI

8.1 Cereali per la produzione di granella (1)

- a) Frumento tenero e spella
b) Frumento duro
c) Segale
d) Orzo
e) Avena
f) Grandifloro (coltivato il grano duro in area ad alta masticazione cereali da prodotti di semenzaio sotto il 10%)
g) Riso
h) Sorgo
i) Altri cereali

8.2 Legumi secchi (1)

- a) Pisello proteico
b) Pisello secco
c) Fagioli secchi
d) Fava
e) Lupino dolce
f) Altri legumi secchi

8.3 Patata (1)

8.4 Barbabietola da zucchero

8.5 Piante vinate da foraggio

8.6 Piante industriali

- a) Tabacco
b) Loppo
c) Colono
d) Lino
e) Canapa
f) Piante da semi oleosi (1)
- colza e ravizzone
- girasole
- soia
- altre piante da semi oleosi
g) Piante aromatiche, medicinali e da condimento
h) Altre piante industriali

8.7 Ortive

8.8 Fori e piante ornamentali

- a) In coltivazione di pieno campo
- pomodoro da mensa
- pomodoro da industria
- altre ortive
b) In serti stabili e industriali
- pomodoro da mensa
- altre ortive
Proteite
a) In serti
- pomodoro da mensa
- altre ortive
b) In tunnel, campane, ecc.
c) In serti, campane, ecc.
d) In pieno campo
e) Proietti
- in serti
- in tunnel, campane, ecc.

8.9 Piante

- a) Ortole
b) Fioricole ed ornamentali
c) Altre piante

(1) Comprende le superfici destinate alla produzione di sementi

Codice	SUPERFICIE			
	Coltivazione principale		Coltivazione secondaria successiva	
	Etter	Are	Etter	Are
01				
02				
03				
04				
05				
06				
07			XXXX	XXX
08				
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38			XXXX	XXX
39				
40			XXXX	XXX
41				
42				
43				

8.10 Foraggiere avvicendati

- a) Prati avvicendati
- erba medica
- altri prati avvicendati
b) Erbe
- grandifloro in erba
- grandifloro a maturazione prima
- altri erbe raccolti di cereali
- altri erbe

8.11 Sementi

- 8.12 Terreni a riposo
a) Non soggetti a regime di auto
b) Soggetti a regime di auto

8.13 TOTALE SEMINATIVI

Codice	SUPERFICIE			
	Coltivazione principale		Coltivazione secondaria successiva	
	Etter	Are	Etter	Are
44				
45				
46				
47				
48				
49				
50				
51			XXXX	XXX
52			XXXX	XXX
53				

Se nell'azienda viene praticata la coltivazione della vite, compilare prima la successiva Sezione II - Vite (coltivazioni della vite) e poi sottoscrivere la coltivazione della vite nella Sezione II punto 5.

9. COLTIVAZIONI LEGNOSE AGRARIE

9.1 Vite

- a) Vite da uva da tavola
b) Vite da uva da vino
c) Vite da uva da altri usi

9.2 Olivo per la produzione di olive

- a) Da tavola
b) Per olio
c) Agrumi
d) Arancio
e) Mandarino
f) Clementina e suoi ibridi
g) Limone
h) Altri agrumi

9.3 Fruttiferi

- a) Frutta fresca di origine forestale
- mele
- pere
- pesche
- nettarina (pesca forestale)
- albicocche
- altre frutta
b) Frutta fresca origine adib. (1)
- albicocche (1)
- altre frutta
c) Frutta a guscio
- mandorle
- noccioli
- castagno
- altre frutta

9.4 Viti

- a) Fruttiferi
b) Piante ornamentali
c) Altri

9.5 Coltivazioni legnose agrarie in serti

9.6 Altre coltivazioni legnose agrarie

9.7 TOTALE COLTIVAZIONI LEGNOSE AGRARIE

Codice	SUPERFICIE			
	Coltivazione principale		Coltivazione secondaria successiva	
	Etter	Are	Etter	Are
54				
55				
56				
57				
58				
59				
60				
61				
62				
63				
64				
65				
66				
67				
68				
69				
70				
71				
72				
73				
74			XXXX	XXX
75			XXXX	XXX
76			XXXX	XXX
77				
78				
79				

SEZIONE II - UTILIZZAZIONE DEI TERRENI (Annata agraria 1999 - 2000)

10. ORTI FAMILIARI		SUPERFICIE IN COLTIVAZIONE PASCOLE	
Codice		Etari	Are
01			
11. PRATI PERMANENTI E PASCOLI			
11.1 Prati permanenti	01		
11.2 Pascoli	02		
11.3 TOTALE PRATI PERMANENTI E PASCOLI	03		
12. SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA			
(somma dei dati ai punti 9.12, 9.3, 10 e 11.3)			
04			
13. ARBORICOLTURA DA LEGNO			
13.1 Pioppeti	01		
13.2 Altre arboricoltura da legno	02		
13.3 TOTALE ARBORICOLTURA DA LEGNO	03		
14. BOSCHI			
14.1 Fucinate	01		
14.2 Cespugli	02		
14.3 Macchia mediterranea	03		
14.4 TOTALE BOSCHI	04		
15. SUPERFICIE AGRARIA NON UTILIZZATA			
(vedere i termini e valori indicati al punto 9.12 al punto 15.1)			
15.1 Destinata ad attività forestali	01		
15.2 Altre superficie non utilizzate	02		
15.3 TOTALE SUPERFICIE AGRARIA NON UTILIZZATA	03		
16. ALTRA SUPERFICIE			
(vedere istruzioni alla compilazione, punti 1.2, 1.3, 1.4, 1.5, 1.6 e 1.7)			
04			
17. SUPERFICIE TOTALE DELL'AZIENDA			
(somma dei dati ai punti 12, 13.3, 14.4, 15.3 e 16.4)			
05			
18. CONSOZIAZIONE			
18.1 Colture di semina e pascoli con boschi e arboricoltura da legno	01		
18.2 Seminatrici tra di loro	02		
18.3 Seminatrici con colture legnose agrarie	03		
18.4 Colture legnose agrarie tra di loro	04		
18.5 Colture legnose agrarie e prati permanenti e pascoli	05		
18.6 TOTALE	06		
19. FUNGHI			
(vedere istruzioni alla compilazione, punti 1.2 e 1.3)			
01			
20. GESTIONE DEI BOSCHI			
(vedere istruzioni alla compilazione, punti 1.2 e 1.3)			
20.1 Manutenzione e/o riforestazione			
a) Strade	01		
b) Faccia periferica	02		
c) Sottobosco	03		
d) Altri	04		
20.2 Taglio periodico	05		
20.3 Miglioramento	06		
20.4 Altri interventi	07		
21. DESTINAZIONE DEI PRODOTTI FORESTALI			
(vedere istruzioni alla compilazione, punti 1.2 e 1.3)			
21.1 Legna da lavoro	01		
21.2 Legna da ardere	02		
21.3 Sughere	03		
21.4 Prodotti spontanei ad uso alimentare	04		
22. ALTRE SUPERFICIE FORESTALI			
(vedere istruzioni alla compilazione, punti 1.2 e 1.3)			
22.1 Superfici boscate a turno breve (15 anni o meno) per:			
a) Alberi di Natale	01		
b) Produzione di energia (es. olio, legno ecc.)	02		
c) Produzione per l'industria (es. legno ecc.)	03		
22.2 Le superfici investite ad arboricoltura da legno o boschi vengono utilizzate anche per il pascolo? ☐ SI ☒ NO			
(vedere istruzioni alla compilazione, punti 1.2 e 1.3)			
23. SEMINATIVI RITIRATI DALLA PRODUZIONE			
23.1 Utilizzati per la produzione di materie prime non alimentari	01		
23.2 Riconvertiti come prati permanenti e pascoli	02		
23.3 Indisponibili	03		
23.4 Non utilizzati	04		
23.5 Utilizzati a scopi non agricoli	05		
23.6 TOTALE	06		
24. SERRE			
(vedere istruzioni alla compilazione, punti 1.2 e 1.3)			
01			

SEZIONE V - ALLEVAMENTI: CONSISTENZA AL 22 OTTOBRE 2000

34. BOVINI		Cod	CAP	35. SUINI		Cod	CAP
34.1 Di età inferiore a 1 anno				35.1 Di peso inferiore a 20 Kg			
a) Destinati ad essere macellati come vitelli				35.2 Da 20 Kg a meno di 50 Kg			
b) Altri				35.3 Da ingresso di 50 Kg e più			
- Maschi da riproduzione				a) Da 50 Kg a meno di 80 Kg			
da macello				b) Da 80 Kg a meno di 110 Kg			
- Femmine da allevamento				c) Da 110 Kg e più			
da macello				35.4 Da riproduzione di 80 Kg e più			
34.2 Da 1 anno a meno di 2 anni				a) Venti			
a) Maschi da riproduzione				b) Sciolte montate			
da macello				di cui montate per la prima volta 40 n. Capi			
b) Femmine da allevamento				c) Altre sciolte			
da macello				di cui montate per la prima volta 42 n. Capi			
34.3 Di 2 anni e più				35.5 TOTALE SUINI			
a) Maschi da riproduzione				46. ALLEVAMENTI AVICOLI			
da macello				46.1 Polli da carne			
b) Femmine: manze da allevamento				46.2 Galline da uova			
manze da macello				46.3 Tacchini			
vacche da latte				46.4 Faraone			
altre vacche (da carne o latte)				46.5 Oche			
34.4 TOTALE BOVINI				46.6 Altri allevamenti avicoli			
di cui di provenienza estera 17 n. Capi				46.7 TOTALE ALLEVAMENTI AVICOLI			
35. BUFALINI				47. CONIGLI			
35.1 Bufale				47.1 Fattori			
35.2 Altri bufalini				47.2 Altri conigli			
35.3 TOTALE BUFALINI				47.3 TOTALE CONIGLI			
36. OVINI				48. STRUZZI			
36.1 Pecore (compreso le agnelli montati)				48.1 Riproduzione			
a) Da latte				48.2 Altri			
b) Altre				48.3 TOTALE STRUZZI			
36.2 Altri ovini				49. ALTRI ALLEVAMENTI			
36.3 TOTALE OVINI				49.1 Api			
37. CAPRINI				49.2 Selvaggina			
37.1 Capre				49.3 Animali da pelliccia			
a) Che hanno già figliato				49.4 Allevamenti itici			
b) Montate per la prima volta				49.5 Bachi da seta			
37.2 Altri capri				49.6 Altri allevamenti			
37.3 TOTALE CAPRINI				44. PULCINI DI UN GIORNO			
38. EQUINI				L'azienda produce pulcini di un giorno mediante incubazione artificiale?			
38.1 Cavalli				1 SÌ 2 NO			
38.2 Asini				45. TIPOLOGIA DI ALLEVAMENTI BOVINI E SUINI			
38.3 Altri (muli e bardotti)				45.1 Bovini da macello per ristallo			
38.4 TOTALE EQUINI				45.2 Suini			
				a) A ciclo chiuso			
				b) A ciclo aperto - di riproduzione			
				- di solo ingressi			

46. RICOVERI PER ANIMALI		RICOVERI (numero)		CAPENZA	DOTATI DI IMPIANTI PER				
Codice		Totale	Ristrutturati o costruiti prima del 1970	(n. capi adulti e ricoverabili)	Alimentazione automatizzata	Allevamento automatizzato	Sigillamento a vuoto e iniezione fluida	Depurazione dei liquami	Mungitura meccanica
46.1	Stalle per bovini	01			1	2	3	XXXX	5
46.2	Stalle per equini	02			1	2	3	XXXX	XXXX
46.3	Ovili	03			1	2	3	XXXX	5
46.4	Porcilaie	04			1	2	3	4	XXXX
46.5	Pollai	05			1	2	3	XXXX	XXXX
46.6	Ricoveri per altri allevamenti	06		XXXXXXXXXX	1	2	3	4	XXXX

Sezione V - ALLEVAMENTI:
PRODUZIONE ED IMPIEGO DEL LATTE MUNTO IN AZIENDA (1 gennaio - 31 dicembre 2000)

47. PRODUZIONE DEL LATTE		Codice	VACCHE DA LATTE	ALTRE VACCHE	BUFFALE	PECORE	CAPRE
47.1 Latte munto		01					
47.2 Latte preso direttamente dai recili		02					
47.3 TOTALE		03					
Chilogrammi							
48. IMPIEGO DEL LATTE MUNTO							
48.1 Consegna a caseifici							
a) Latte intero		04					XXXXX
b) Latte scremato		05					
c) Crema		06					
48.2 Vendita diretta		07					
48.3 Alimentazione umana in azienda		08					
48.4 Alimentazione del bestiame in azienda		09					
48.5 Trasformazione in azienda		10					
48.6 TOTALE		11					
Chilogrammi							
49. PRODOTTI OTTENUTI							
(Dipendere solo in caso di risposta al punto 48.3)							
49.1 Burro		12				XXXXX	XXXXX
49.2 Formaggio		13					
49.3 Ricotta		14					
49.4 Yogurt		15					

SEZIONE VI - UTILIZZAZIONE DI MEZZI MECCANICI

50. MEZZI MECCANICI UTILIZZATI		51. CONTOTERZISMO	
(Dati Aggregati 1999 - 2000)		(Dati Aggregati 1999 - 2000)	
Codice	DI PROPRIETA' DELL'AZIENDA	Codice	GIORNATI DI LAVORO
	In auto-possesso		
50.1 Trattori		51.1 Utilizzazione dei mezzi meccanici	
a) Di potenza effettiva inferiore a 40 Kw	01	a) in altre aziende agricole	01
b) Da 40 Kw a meno di 60 Kw	02	- di proprietà solo dell'azienda	02
c) Da 60 Kw a meno di 100 Kw	03	- in compartecipazione con altre aziende agricole	03
d) Di 100 Kw e oltre	04	TOTALE	04
50.2 TOTALE TRATTORI	05	b) in azienda e forniti da:	05
		- altre aziende agricole	06
50.3 Motocoltivatori, motozappe, mulchestratori e mulchestratori	06	- organismi associativi	07
50.4 Mototrasportatori	07	- imprese di servizi e noleggio	08
50.5 Macchine per la raccolta completamente automatizzata di:		TOTALE	09
a) Pomodori da industria	08		
b) Patate	09	51.2 Operazioni effettuate in azienda con mezzi estrinseci	
c) Barbabietole da zucchero	10	a) Affittamento completo	01
d) Altri prodotti	11	b) Affittamento parziale	02
50.6 Apparecchi meccanici per la distribuzione dei prodotti fitofitici	12	- arature	03
50.7 Macchine per la fertilizzazione	13	- fertilizzazione	04
50.8 Altri	14	- semina	05
		- raccolta meccanica di prodotti ortofrutticoli	06
		- raccolta meccanica di altri prodotti	07
		- trattamento antiparassitario solo con diserbanti	08
		- altre operazioni	09
		52. NOLEGGIO DI MEZZI MECCANICI	
		52.1 L'azienda ha noleggiato propri mezzi meccanici ad altre aziende agricole? 1 SÌ 2 NO	

SEZIONE VII - LAVORO

5.3. FAMIGLIA DEL CONDUTTORE E PARENTI

Researcher's note: The author is grateful to the following individuals for their assistance in the data collection and analysis: Dr. John A. B. ...

S3.1 Componenti della famiglia del conduttore						S3.2 Parenti del conduttore che lavorano in azienda (R)						S3.3 TOTALE GIORNATE DI LAVORO DELLA FAMIGLIA DEL CONDUTTORE E PARENTI			
a) Conduttore (proprietario generale o apertista dell'azienda)	01	188 237				1 188 2 30				1	1	2	2		
b) Coniuge	02	188 237				1 188 2 30				1	1	2	2		
c) Altri componenti la famiglia (R)															
- lavorano in azienda	03	188 237				1 188 2 30				1	1	2	2		
	04	188 237				1 188 2 30				1	1	2	2		
	05	188 237				1 188 2 30				1	1	2	2		
- non lavorano in azienda	06	188 237				1 188 2 30									
	07	188 237				1 188 2 30									
	08	188 237				1 188 2 30									
	09	188 237				1 188 2 30									
	10	188 237				1 188 2 30									
	11	188 237				1 188 2 30									
	12	188 237				1 188 2 30									
	13	188 237				1 188 2 30									
	14	188 237				1 188 2 30									
	15	188 237				1 188 2 30									
	16	188 237				1 188 2 30									
	17	188 237				1 188 2 30									
	18	188 237				1 188 2 30									
	19	188 237				1 188 2 30									
	20	188 237				1 188 2 30									
	21	188 237				1 188 2 30									
	22	188 237				1 188 2 30									
	23	188 237				1 188 2 30									
	24	188 237				1 188 2 30									
	25	188 237				1 188 2 30									
	26	188 237				1 188 2 30									
	27	188 237				1 188 2 30									
	28	188 237				1 188 2 30									
	29	188 237				1 188 2 30									
	30	188 237				1 188 2 30									
	31	188 237				1 188 2 30									
	32	188 237				1 188 2 30									
	33	188 237				1 188 2 30									
	34	188 237				1 188 2 30									
	35	188 237				1 188 2 30									
	36	188 237				1 188 2 30									
	37	188 237				1 188 2 30									
	38	188 237				1 188 2 30									
	39	188 237				1 188 2 30									
	40	188 237				1 188 2 30									
	41	188 237				1 188 2 30									
	42	188 237				1 188 2 30									
	43	188 237				1 188 2 30									
	44	188 237				1 188 2 30									
	45	188 237				1 188 2 30									
	46	188 237				1 188 2 30									
	47	188 237				1 188 2 30									
	48	188 237				1 188 2 30									
	49	188 237				1 188 2 30									
	50	188 237				1 188 2 30									
	51	188 237				1 188 2 30									
	52	188 237				1 188 2 30									
	53	188 237				1 188 2 30									
	54	188 237				1 188 2 30									
	55	188 237				1 188 2 30									
	56	188 237				1 188 2 30									
	57	188 237				1 188 2 30									
	58	188 237				1 188 2 30									
	59	188 237				1 188 2 30									
	60	188 237				1 188 2 30									
	61	188 237				1 188 2 30									
	62	188 237				1 188 2 30									
	63	188 237				1 188 2 30									
	64	188 237				1 188 2 30									
	65	188 237				1 188 2 30									
	66	188 237				1 188 2 30									
	67	188 237				1 188 2 30									
	68	188 237				1 188 2 30									
	69	188 237				1 188 2 30									
	70	188 237				1 188 2 30									
	71	188 237				1 188 2 30									
	72	188 237				1 188 2 30									
	73	188 237				1 188 2 30									
	74	188 237				1 188 2 30									
	75	188 237				1 188 2 30									
	76	188 237				1 188 2 30									
	77	188 237				1 188 2 30									
	78	188 237				1 188 2 30									
	79	188 237				1 188 2 30									
	80	188 237				1 188 2 30									
	81	188 237				1 188 2 30									
	82	188 237				1 188 2 30									
	83	188 237				1 188 2 30									
	84	188 237				1 188 2 30									
	85	188 237				1 188 2 30									
	86	188 237				1 188 2 30									
	87	188 237				1 188 2 30									
	88	188 237				1 188 2 30									
	89	188 237				1 188 2 30									
	90	188 237				1 188 2 30									
	91	188 237				1 188 2 30									
	92	188 237				1 188 2 30									
	93	188 237				1 188 2 30									
	94	188 237				1 188 2 30									
	95	188 237				1 188 2 30									
	96	188 237				1 188 2 30									
	97	188 237				1 188 2 30									
	98	188 237				1 188 2 30									
	99	188 237				1 188 2 30									
	100	188 237				1 188 2 30									
	101	188 237				1 188 2 30									
	102	188 237				1 188 2 30									
	103	188 237				1 188 2 30									
	104	188 237				1 188 2 30									
	105	188 237				1 188 2 30									
	106	188 237				1 188 2 30									
	107	188 237				1 188 2 30									
	108	188 237				1 188 2 30									
	109	188 237				1 188 2 30									
	110	188 237				1 188 2 30									
	111	188 237				1 188 2 30									
	112	188 237				1 188 2 30									
	113	188 237				1 188 2 30									
	114	188 237				1 188 2 30									
	115	188 237				1 188 2 30									
	116	188 237				1 188 2 30									
	117	188 237				1 188 2 30									
	118	188 237				1 188 2 30									
	119	188 237				1 188 2 30									
	120	188 237				1 188 2 30									
	121	188 237				1 188 2 30									
	122	188 237				1 188 2 30									
	123	188 237				1 188 2 30									
	124	188 237				1 188 2 30									
	125	188 237				1 188 2 30									
	126	188 237				1 188 2 30									
	127	188 237				1 188 2 30									
	128	188 237				1 188 2 30									
	129	188 237				1 188 2 30									
	130	188 237				1 188 2 30									
	131	188 237				1 188 2 30									
	132	188 237				1 188 2 30									
	133	188 237				1 188 2 30									
	134	188 237				1 188 2 30									
	135	188 237				1 188 2 30									

- (1) Disoccupato = 1 / Disoccupato alle prime di nuova occupazione = 2 / In cerca di prima occupazione = 3 / Cautelando = 4 / Studente = 5 / Ritirato dal lavoro = 6 / In altre condizioni = 7.
- (2) Agricoltura = 1 / Industria = 2 / Commercio, Alloggi e Pubblici esercizi = 3 / Servizi (inclusa la Pubblica Amministrazione) = 4 / Pubblica Amministrazione = 5 / Imprenditore = 6 / Libero professionista = 7 / Lavoratore in proprio = 8 / Dirigente = 9 / Impiegato = 10 / Operario = 11 / Altro = 12.
- (3) Indicare la relazione di parentela con il conduttore.

54. ALTRA MANCOOPERAZIONE
AZIENDALE

	Giorno	Settim.	anno di nascita	INTEGRAZIONE IN AZIENDA DELL'ANALISI AZIENDALE
54.1 A tempo indeterminato				
a) Dirigenti, impiegati e categorie assimilate				
	07	156 237		
	07	156 237		
	07	156 237		
	07	156 237		
b) Operai ed assimilati				
	08	156 237		
	08	156 237		
	08	156 237		
	08	156 237		
54.2 A tempo determinato				
a) Dirigenti, impiegati e categorie assimilate				
- Maschi n.	09	XXXXXX	XXXXXX	
- Femmine n.	10	XXXXXX	XXXXXX	
b) Operai ed assimilati				
- Maschi n.	11	XXXXXX	XXXXXX	
- Femmine n.	12	XXXXXX	XXXXXX	
54.3 TOTALE GIORNATE DI LAVORO DELL'ALTRA MINICOOPERAZIONE AZIENDALE	13	XXXXXX	XXXXXX	

55. NOTIZIE SUL CAPO AZIENDA

Al giorno 15 deve essere sempre fornita l'acqua ed il cibo, anche se non sono ancora presenti delle marcidure già considerate in le marcidure familiari (giorno 15) oppure che l'acqua marcidura ancora (giorno 15).

55.1 Il capo-azienda *(seleziona uno o più della seguente/i risposta/i)*

a) Il conduttore ☐ 01

b) Il coniuge ☐ 02

c) Un altro familiare ☐ 03

d) Un parente del conduttore ☐ 04

e) Altra persona ☐ 05

55.2 Sesso ☒ M ☒ F

55.3 Anno di nascita

55.4 Giornate di lavoro

55.5 Titolo di studio conseguito

	NEI PERIODI Annuale	IN ALTRE Tabelle
a) Laurea o diploma universitario	☐ 11	☐ 00
b) Diploma di scuola media superiore	☐ 22	☐ 77
c) Licenza di scuola media inferiore	☐ 33	
d) Licenza di scuola elementare	☐ 44	
e) Nessuno	☐ 55	

55.6 Il capo-azienda ha frequentato o frequenta corsi professionali? ☒ SÌ ☒ NO

SEZIONE VIII - ALTRE NOTIZIE

56. AGRICOLTURA BIOLOGICA

56.1 Se l'azienda pratica l'agricoltura biologica indicare il tipo di prodotti:

- a) Vegetali ☐ 01 ☐
b) Zootecniche ☐ 02 ☐

57. PRODUZIONE DI QUALITÀ

57.1 Produzioni vegetali

- a) Cereali
b) Orive
c) Piante industriali
d) Altri seminatrici

- e) Vite
f) Olivi
g) Agrumi
h) Fruttiferi
i) Altre coltivazioni agrarie
j) Altre coltivazioni

57.2 Produzioni zootecniche

- a) Bovini
b) Suini
c) Ovini
d) Caprini
e) Suini
f) Avicoli
g) Altri

Codice 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10	SUPERFICIE PER PRODUZIONE					
	ORGANICA		BIOLOGICA (in attesa di certificazione)		Sottoposta a certificazione	
	Ha	ha	Ha	ha	Ha	ha
01						
02						
03						
04						
05						
06						
07						
08						
09						
10						

Codice 01 02 03 04 05 06 07	CAPRE PER PRODUZIONE	
	BIOLOGICA	Sottoposta a certificazione
01		
02		
03		
04		
05		
06		
07		

58. LAVORAZIONE DEL TERRENO

58.1 Aratura a profondità

- a) > 40 cm
b) < 40 cm

58.2 Ripuntature (scarificatura)

- a) > 40 cm
b) < 40 cm

58.3 Pressature

58.4 Erpicature, sarchiature

58.5 Altre

Codice 01 02 03 04 05 06 07	TERRENO	
	PARALLELO	CON PENDIZI MEDIA > 5%
	Ha	ha
01		
02		
03		
04		
05		
06		
07		

59. PRATICHE CULTURALI

59.1 Pratiche di fertilizzazione e miglioramento

- a) Applicazione di un piano di concimazione annuale ☐ 01 ☐
b) Analisi chimico-fisica del terreno negli ultimi 5 anni ☐ 02 ☐
c) Applicazione di un piano di spandimento dei liquami ☐ 03 ☐
d) Bruciatura periodica delle stoppe (di qualsiasi coltura) ☐ 04 ☐

59.2 Pratiche di copertura

- a) Sovescio di leguminose
b) Sovescio con altre specie
c) Pacciamatura
d) Inerbimento controllato

59.3 Fertilizzazione dei terreni

- a) Concimi chimici azotati
- solfati ammoniacali
- nitrato ammoniacale
- urea
- altri azotati
b) Concimi chimici fosforici
c) Concimi chimici potassici
d) Fertilizzanti organici

59.4 Lotta contro i parassiti delle piante e/o infestanti

- a) Tipi di lotta praticata
- lotta guidata
- lotta integrata
- lotta biologica
b) Mezzi tecnici utilizzati
- antiparassitari chimici
- antiparassitari di derivazione naturale
- erbicidi (olierbucchi)

Codice 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17	SUPERFICIE	
	Ha	ha
01		
02		
03		
04		
05		
06		
07		
08		
09		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		

60. IMPIEGO DEI MATERIALI ORGANICI DI SCARTE DELLE COLTIVAZIONI E/O DEGLI ALLEVAMENTI (coltivazioni delle colture, ortive, altre destinazioni animali, ecc.)

- 60.1 Vendita ☐ 01 ☐
60.2 Inerimento ☐ 02 ☐
60.3 Compostaggio e spandimento
sui terreni aziendali ☐ 03 ☐
60.4 Spandimento diretto sui terreni aziendali ☐ 04 ☐
60.5 Altro ☐ 05 ☐

81. MODI DI PRODUZIONE

	Cod.	SUPERFICIE Uti.	Are.
81.1 Monocoltura	01		
81.2 Avvicendamento libero	02		
81.3 Rotazione	03		

82. ACQUISTO DI MEZZI TECNICI

	Codice	Acquisto di mezzi tecnici	Acquisto di macchine agricole	Acquisto di macchine agricole	Acquisto di macchine agricole
82.1 Beni strumentali					
a) Fertilizzanti	01	☐	☐	☐	☐
b) Fitofarmaci	02	☐	☐	☐	☐
c) Sementi e piante	03	☐	☐	☐	☐
d) Mangimi e foraggi	04	☐	☐	☐	☐
e) Medicinali	05	☐	☐	☐	☐
f) Carburanti e lubrificanti	06	☐	☐	☐	☐
g) Legna	07	☐	☐	☐	☐
h) Altri	08	☐	☐	☐	☐
82.2 Beni durevoli					
a) Bestiame	09	☐	☐	☐	☐
b) Manutenzione ordinaria e pezzi di ricambio	10	☐	☐	☐	☐
c) Altri	11	☐	☐	☐	☐

83. ALTRE ATTIVITÀ CONNESSE ALL'AGRICOLTURA

83.1 Se nell'azienda sono state svolte attività diverse da quelle aziendali, ma connesse con l'agricoltura, precisare se trattasi di:	
a) Attività ricreative	01 ☐
b) Artigianato	02 ☐
c) Lavorazione di prodotti agricoli	03 ☐
d) Lavorazione del legno	04 ☐
e) Produzione di energia rinnovabile	05 ☐
f) Altre attività	06 ☐

84. ATTREZZATURE INFORMATICHE

84.1 Indicare se l'azienda utilizza normalmente proprie attrezzature informatiche per:	
a) Servizi amministrativi	01 ☐
b) Gestione	
- coltivazioni	02 ☐
- allevamenti	03 ☐
c) Altre operazioni	04 ☐
84.2 L'azienda utilizza normalmente la rete Internet per le proprie attività?	1 ☐ 2 ☐ NO
84.3 In caso di risposta affermativa indicare se l'azienda:	
a) Dispone di un sito Internet	05 ☐
b) Fa uso di commercio elettronico per:	
- la vendita dei prodotti aziendali	06 ☐
- l'acquisto di mezzi tecnici	07 ☐

85. COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI AZIENDALI

(Dare risposte separate multiple)

	Codice	Prodotto diretto al consumo della famiglia	Prodotto con usi combinati al consumo della famiglia e all'export	Prodotto destinato all'export	Prodotto destinato all'export
85.1 Delle coltivazioni					
a) Cereali					
- frumento	01	☐	☐	☐	☐
- granoturco	02	☐	☐	☐	☐
- altri cereali	03	☐	☐	☐	☐
b) Patate	04	☐	☐	☐	☐
c) Ortaggi					
- pomodori da mensa	05	☐	☐	☐	☐
- carciofi	06	☐	☐	☐	☐
- cavoli e cavolfiori	07	☐	☐	☐	☐
- altri	08	☐	☐	☐	☐
d) Semi oleosi	09	☐	☐	☐	☐
e) Colture leguminose					
- fagioli	10	☐	☐	☐	☐
- piselli	11	☐	☐	☐	☐
- altri	12	☐	☐	☐	☐
f) Olii					
- di oliva	13	☐	☐	☐	☐
- di semi oleosi	14	☐	☐	☐	☐
- di altri	15	☐	☐	☐	☐
g) Altri prodotti	16	☐	☐	☐	☐
85.2 Degli allevamenti					
a) Bovini e bufali	17	☐	☐	☐	☐
b) Ovini e caprini	18	☐	☐	☐	☐
c) Suini	19	☐	☐	☐	☐
d) Allevamenti	20	☐	☐	☐	☐
e) Altri allevamenti	21	☐	☐	☐	☐
f) Latte					
- di vacche e bufale	22	☐	☐	☐	☐
- di pecore e capre	23	☐	☐	☐	☐
g) Uova	24	☐	☐	☐	☐
h) Miele	25	☐	☐	☐	☐
i) Altri prodotti	26	☐	☐	☐	☐
85.3 Trasformati delle coltivazioni e degli allevamenti					
a) Vino e mosti	27	☐	☐	☐	☐
b) Olio di oliva	28	☐	☐	☐	☐
c) Altri prodotti	29	☐	☐	☐	☐
d) Latticini caseari	30	☐	☐	☐	☐
e) Altri prodotti	31	☐	☐	☐	☐
85.4 Forestali					
a) Legna	32	☐	☐	☐	☐
b) Altri forestali	33	☐	☐	☐	☐

SEZIONE IX - UBICAZIONE DELLE COLTIVAZIONI E DEGLI ALLEVAMENTI AZIENDALI

PROVINCIA  _____

COMUNE  _____

SEZIONE CENSUARIA (identificativa) 

FOGLIO DI MAPPA CADASTRALE (identificativo) ? _____

NUMERO COMPLESSIVO DI PARTICELLE (per foglio di mappa) _____

1. COLTIVAZIONE (SEZ. B)	SUPERFICIE	
	Orto	Altra
a) Seminatrici (punto 8.1)	01	
b) Colture senza irrigazione (punto 8.2)	02	
c) Orti familiari (punto 10)	03	
d) Prati permanenti (punto 11.1)	04	
e) Pascoli (punto 11.2)	05	
f) SAU (punto 12)	06	
g) Boschi (punto 14.1)	07	
h) Arboricoltura da legno (punto 13.1)	08	
i) Superficie agricole non utilizzate (punto 15.1)	09	
j) Altre superficie (punto 16)	10	
1.2 SUPERFICIE TOTALE (punto 17)	11	

2. ALLEVAMENTO (SEZ. V)	Capr.
a) Bovini e Bufalini (punto 24.1 + 25.1)	01
b) Ovini e Caprini (punto 26.1 + 27.1)	02
c) Equini (punto 28.1)	03
d) Suini (punto 29.1)	04
e) Altri allevamenti (punto 42)	05 ☐

PROVINCIA  _____

COMUNE  _____

SEZIONE CENSUARIA (identificare) 

FOLIO (o MAPPA CATASTALE) (identificare) ? _____

NUMERO COMPLESSIVO DI PARTICELLE (nel foglio di mappa) 

1. COLTIVAZIONI (SEZ. I)	SUPERFICIE	
	Est. (a)	Ass.
a) Seminatorie (punto 2.12)	01	
b) Colture in legumi agrari (punto 8.8)	02	
c) Ovi familiari (punto 10)	03	
d) Prati permanenti (punto 13.1)	04	
e) Pascoli (punto 17.2)	05	
f) SAU (punto 12)	06	
g) Boschi (punto 14.6)	07	
h) Arboricoltura da legno (punto 15.3)	08	
i) Superficie agraria non utilizzata (punto 15.2)	09	
j) Altre superfici (punto 16)	10	
1.2 SUPERFICIE TOTALE (punto 17)	11	

2. ALLEVAMENTI (SEZ. V)	Est.	CAP
a) Bovini e Bufali (punto 34.4 + 35.3)	01	
b) Ovini e Caprini (punto 36.2 + 37.4)	02	
c) Equini (punto 38.4)	03	
d) Suini (punto 39.3)	04	
e) Altri allevamenti (punto 42)	05	☐

PROVINCIA  _____

COMUNE  _____

SEZIONE CENSUARIA (identificativa) 

FOGLIO DI MAPPA CADASTRALE (identificativo) ? _____

NUMERO COMPLESSIVO DI PARTICELLE (per foglio di mappa) 

1. COLTIVAZIONI (SEZ. A)

Cod.	SUPERFICIE	
	Cen.	Ass.
a) Seminativi (punto 2.12)	01	
b) Colture agricole agrarie (punto 8.8)	02	
c) Ovi familiari (punto 10)	03	
d) Prati permanenti (punto 11.1)	04	
e) Pascoli (punto 11.2)	05	
f) SALU (punto 12)	06	
g) Boschi (punto 14.4)	07	
h) Arboricoltura da legno (punto 13.3)	08	
i) Superficie agricole non utilizzate (punto 15.2)	09	
j) Altre superficie (punto 16)	10	
1.2 SUPERFICIE TOTALE (punto 1.7)	11	

2. ALLEVAMENTI (SEZ. V)

Cod.	CAR.
a) Bovini e Bufalini (punto 34.4 + 35.3)	01
b) Ovini e Caprini (punto 36.2 + 37.4)	02
c) Equini (punto 38.4)	03
d) Suini (punto 39.3)	04
e) Altri allevamenti (punto 42)	05

PROVINCIA  _____

COMUNE  _____

SEZIONE CENSUARIA (identificativo) 

FOGLIO (o MAPPA CADASTRE) (identificativo) _____ ? 

NUMERO COMPLESSIVO DI PARTICELLE (con foglio di mappa) 

	Cod.	SUPERFICIE	
		Esat.	Ass.
1. COLTIVAZIONI (SEZ. I)			
a) Seminate (punto 2.1)	01		
b) Colture legnose agrarie (punto 8.8)	02		
c) Ceti familiari (punto 10)	03		
d) Prati permanenti (punto 11.1)	04		
e) Pascoli (punto 11.2)	05		
1.1. SAU (punto 12)	06		
f) Boschi (punto 14.4)	07		
g) Arboricoltura da legno (punto 12.2)	08		
h) Superficie agricole non utilizzate (punto 13.3)	09		
i) Altre superficie (punto 16)	10		
1.2. SUPERFICIE TOTALE (punto 17)	11		
2. ALLEVAMENTI (SEZ. V)			
a) Bovini e Bufali (punto 34.4 + 35.3)	01		
b) Ovini e Caprini (punto 36.2 + 37.4)	02		
c) Equini (punto 38.4)	03		
d) Suini (punto 39.3)	04		
e) Altri allevamenti (punto 43)	05		☐

SEZIONE IX - UBICAZIONE DELLE COLTIVAZIONI E DEGLI ALLEVAMENTI AZIENDALI

PROVINCIA  _____

COMUNE  _____

SEZIONE CENSUARIA (identificativa) 

FOGLIO DI MAPPA CADASTRALE (identificativo) ? _____

NUMERO COMPLESSIVO DI PARTICELLE (per foglio di mappa) _____

1. COLTIVAZIONE (SEZ. I)

Cod.	SUPERFICIE	
	Orto	Altra
a) Seminare (punto 1.1)	01	
b) Colture senza agrumi (punto 1.2)	02	
c) Orti familiari (punto 1.3)	03	
d) Prati permanenti (punto 1.4)	04	
e) Pascoli (punto 1.5)	05	
1.1 SAU (punto 1.1)	06	
f) Boschi (punto 1.6)	07	
g) Arboricoltura da legno (punto 1.7)	08	
h) Superficie agricole non utilizzate (punto 1.8)	09	
i) Altre superficie (punto 1.9)	10	
1.2 SUPERFICIE TOTALE (punto 1.1)	11	

2. ALLEVAMENTO (SEZ. V)

Cod.	CAP.
a) Bovini e Bufalini (punto 24 a + 25.1)	21
b) Ovini e Caprini (punto 26.2 + 27.4)	22
c) Equini (punto 28.4)	23
d) Suini (punto 29.5)	24
e) Altri allevamenti (punto 42)	25 ☐

PROVINCIA  _____

COMUNE  _____

SEZIONE CENSUARIA (identificativa) 

FOGLIO DI MAPPA CATASTRALE (identificativo) ? 

NUMERO COMPLESSIVO DI PARTICELLE (nel doppio di mappe) 

1. COLTIVAZIONI (SEZ. I)	SUPERFICIE	
	Espr.	Are.
a) Seminare (punto 8.1)	01	
b) Coltivazioni legnose agrarie (punto 8.2)	02	
c) Ovi familiari (punto 10)	03	
d) Prati permanenti (punto 11.1)	04	
e) Pascoli (punto 11.2)	05	
f.1 SAL (punto 12)	06	
f) Boschi (punto 14.4)	07	
g) Arboricoltura da legno (punto 15.3)	08	
h) Superficie agricole non utilizzate (punto 15.5)	09	
i) Altre superficie (punto 16)	10	
1.2 SUPERFICIE TOTALE (punto 17)	11	

2. ALLEVAMENTI (SEZ. V)	Espr.	Capr.
a) Bovini e Bufali (punto 24.4 + 25.3)	01	
b) Ovini e Caprini (punto 26.2 + 27.4)	02	
c) Equini (punto 30.4)	03	
d) Suini (punto 33.3)	04	
e) Altri allevamenti (punto 42)	05	☐

PROVINCIA  _____

COMUNE  _____

SEZIONE CENSUARIA (identificativa) 

FOLIO DI MAPPA CADASTRALE (identificativa) _____

NUMERO COMPLESSIVO DI PARTICELLE (per foglio di mappa) 

1. COLTIVAZIONI (SEZ.A)

Cod.	SUPERFICIE	
	Chian.	Alta
a) Seminatrici (punto 2.12)	01	
b) Colture agrarie (punto 8.8)	02	
c) Oli. fruttiferi (punto 10)	03	
d) Prati permanenti (punto 11.1)	04	
e) Pascoli (punto 11.2)	05	
1.1 SALI (punto 12)	06	
f) Boschi (punto 14.4)	07	
g) Arboricoltura da legno (punto 13)	08	
h) Superficie agricole non utilizzate (punto 15.2)	09	
i) Altre superficie (punto 16)	10	
1.2 SUPERFICIE TOTALE (punto 17)	11	

2. ALLEVAMENTI (SEZ.V)

Cod.	CATI
a) Bovini e Bufalini (punto 34.4 + 35.3)	01
b) Ovini e Caprini (punto 36.2 + 37.4)	02
c) Equini (punto 38.4)	03
d) Suini (punto 39.3)	04
e) Altri allevamenti (punto 42)	05

PROVINCIA  _____

COMUNE  _____

SEZIONE CENSUARIA (separazione) 

FOGLIO DI MAPPA CATASTALE (identificativo) ? _____

NUMERO COMPLESSIVO DI PARTICELLE (per foglio di mappa) 

1. COLTIVAZIONE (SEZ.)	SUPERFICIE	
	Esat.	Ass.
a) Seminate (punto 1.2)	01	
b) Colture legnose agrarie (punto 9.8)	02	
c) Olii familiari (punto 10)	03	
d) Prati permanenti (punto 11.1)	04	
e) Pascoli (punto 11.2)	05	
1.1 SAU (punto 12)	06	
f) Boschi (punto 14.4)	07	
g) Arboricoltura da legno (punto 12.3)	08	
h) Superficie agricole non utilizzate (punto 13.3)	09	
i) Altre superficie (punto 14)	10	
1.2 SUPERFICIE TOTALE (punto 1.7)	11	

2. ALLEVAMENTI (SEZ.)	CAP.
a) Bovini e Bufali (punto 34.4 + 35.3)	01
b) Ovis e Capri (punto 36.3 + 37.4)	02
c) Equini (punto 38.4)	03
d) Suini (punto 39.3)	04
e) Altri allevamenti (punto 43)	05 ☐

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ADINOLFI F., RUSSO C., SABBATINI M. (2003), *Nuovi caratteri dell'azienda agraria alla luce del Censimento 2000: un'analisi preliminare della realtà diretto-coltivatrice della regione Lazio*, XL Convegno della SIDA "La liberalizzazione degli scambi dei prodotti agricoli tra conflitti ed accordi: il ruolo dell'Italia", Padova 18-19 settembre
- AMADEI G. (2002), "L'impresa agricola: forza creativa per il sistema economico", *Quaderni dei Georgofili*, n. 2, pag. 9-20.
- ANGELI L., MALEVOLTI I., OMODEI ZORINI L., POLIDORI R., SENNI S. (1987), *La struttura sociale e produttiva delle famiglie e delle aziende agricole in Toscana*, Giunta Regionale Toscana - Pacini Editore, Pisa
- ARENA R., RAINELLI M., TORRE A. (1985), "Dal concetto all'analisi di filiera: un tentativo di chiarimento teorico", *L'Industria*, n. 3
- ARSIA-IRPET-REGIONE TOSCANA (2004), *6° Rapporto su economia e politiche rurali in Toscana*, Agrisole, Il Sole24ore, dicembre
- BACCI L. (2002), *Sistemi locali in Toscana, Modelli e percorsi territoriali dello sviluppo regionale*, F. Angeli, Milano
- BANDINI M. (1959), *Economia agraria*, UTET, Torino
- BARBERIS C., SIESTO V., (1993), *Agricoltura e strati sociali*, F. Angeli, Milano
- BARBERO G. (1982), "Quante sono le aziende agricole italiane?", *Rivista di economia agraria*, n. 2, pag. 329-366
- BASILE E., CECCHI C. (1994), "Il dualismo funzionale nell'agricoltura", in Pizzuti F.R., (a cura di), *L'economia italiana dagli anni '70 agli anni '90. Pragmatismo, disciplina e saggezza convenzionale*, McGraw-Hill, Milano
- BECATTINI G. (a cura di), (1975), *Lo sviluppo economico della Toscana*, Guarnaldi Editore, Firenze
- BELLETTI G. (1992), "Delocalizzazione dei processi produttivi agro-alimentari e analisi di filiera. Una applicazione alla Toscana mediante l'approccio per subsistemi", *La Questione Agraria*, n. 46
- BELLETTI G. (1991), "Le relazioni tra agricoltura e sistema economico toscano attraverso gli approcci agribusiness e agro-alimentare", *Studi e Informazioni*, n. 3
- BELLETTI G., GIANCANI L.A., MARESCOTTI A., SCARAMUZZI S. (1994), "Potenzialità e limiti dell'approccio di filiera su scala regionale: un'applicazione alla Toscana", *Rivista di Economia Agraria*, n. 1
- BELLON B. (1984), "La filiera di produzione", *Economia e politica industriale*, n.42
- BERNETTI I., CASINI L. (1995), "Ambiente e Benessere un approccio secondo la teoria delle scelte sociali di Sen", *Rivista di Economia Agraria*, n.1
- BERNETTI I., CASINI L., MENEGHINI S. (2000), "Una proposta metodologica per l'implementazione operativa della teoria di A. Sen per la valutazione del benessere relativo dei comuni toscani", in Casini L., *Nuove prospettive per uno sviluppo sostenibile del territorio*, Studio editoriale Fiorentino, Firenze
- BRUNORI G., D'ALONZO R., DINI M., JEZ S., NELLI M., ROSSI A., VIVIANI R. (1999), *Presenza e ruolo delle donne e dei giovani nelle zone rurali della Toscana*, Dipartimento di Economia dell'Agricoltura, dell'Ambiente Agro-Forestale e del Territorio di Pisa, Pisa
- CANNATA G. (1989), *I sistemi agricoli territoriali italiani*, F. Angeli, Milano
- CANNATA G., FORLEO M.B. (a cura di), (1998), *I sistemi agricoli territoriali delle regioni Italiane anni novanta*, CNR Progetto Finalizzato RAISA
- CASINI L., SABBATINI M., TURRI E. (1999), "Tipologia socio-economica e strutturale della realtà coltivatrice", in Trevisan G. (a cura di), *Gli impatti della nuova politica agraria europea sull'agricoltura italiana*, Atti del XXXIV Convegno Sidea, Firenze

-
- CAVALIERI A., (a cura di), (1999), *Toscana e Toscane, percorsi locali e identità regionali nello sviluppo economico*, F. Angeli, Milano
- CECCHI C. (1994), "Tipi di impresa e forme di gestione", in Trevisan G. (a cura di), *L'impresa agraria: attuali problemi di organizzazione e di gestione*, INEA, Il Mulino, Bologna,.
- CHIAPPERO MARTINETTI E. (2000), "A Multidimensional assessment of Well Being based on Sen's functioning theory", *Rivista internazionale di Scienze Sociali*, n. 2
- CONFEDERAZIONE ITALIANA AGRICOLTORI (2001), *Atti della Conferenza Nazionale sull'Impresa Agricola*, Editrice Monteverde, Roma
- DE BENEDICTIS M. (a cura di), (1995), *L'agricoltura familiare in transizione*, Studi & Ricerche, INEA, Roma
- DI IACOVO F., ROMITI R. (1993), "L'indagine aziendale nella collina intensiva ed estensiva della provincia di Pisa" in Salvini E. (a cura di) *Ruolo economico del contoterzismo nell'organizzazione dell'agricoltura toscana*, Il Mulino, Bologna
- DI SANDRO G. (1997), "Il ruolo del mercato nel processo di "concentrazione produttiva" dell'agricoltura italiana", *Rivista di Politica Agraria*, XV, n. 3, pag.3-14
- DWORKING G. (1981), "What is equality?", *Philosophy and Public Affairs*, n.10
- EBOLI M.G. (1992), "Contesti socio-economici, pluriattività e tipologie di aziende-famiglia: una analisi comparata", in INEA, *Strategie familiari, pluriattività e politiche agrarie*, Il Mulino, Bologna
- FABIANI G., SCARANO G. (1995), "Una stratificazione socioeconomica delle aziende agricole: pluralismo funzionale e sviluppo territoriale", *La Questione Agraria*, n. 59, pag. 27-91
- FANFANI R. (a cura di), (1989), *Il contoterzismo nell'agricoltura italiana*, INEA, Il Mulino, Bologna
- FANFANI R. (1986), "Le aziende agrarie in Italia negli ultimi cinquanta anni", *La Questione Agraria*, n. 23
- GALIZZI G. (1975), "L'emergente sistema agro-alimentare", *Agricoltura*, n. 1
- IACOPONI L. (1990), "Distretto rurale marshalliano e forme organizzative delle imprese in agricoltura", *REA*, n. 4
- INEA (2000), *L'analisi del territorio nella programmazione degli interventi di sviluppo agricolo. Guida all'uso degli indicatori*, I quaderni dei POM, Roma
- IRER (1992), *La Qualità della vita nell'area metropolitana milanese*, Osservatorio economico territoriale dell'area metropolitana milanese
- ISTAT (1989), *Manuale di tecniche di indagine*, Roma
- ISTAT (2000), *V Censimento per l'Agricoltura*, Istruzioni per la rilevazione, Roma
- JACQUEMIN A., RAINELLI M. (1984), "Filières de la Nation et filières de l'entreprise", *Revue Economique*, n. 2
- KUHN B., OFFUTT S. (1999), "Farm policy in an era of farm diversity", *Choices*, n. 3, pag. 37-38
- LATTARULO P., PANICCIÀ R., SCICLONE N. (2003), *Un approccio integrato micro e macro all'analisi dei redditi delle famiglie toscane*, IRPET, Firenze
- MALHOTRA N.K., BIRKS D.F. (1999), *Marketing research. An applied approach*, Harlow (UK), Pearson Education, Prentice Hall
- MANTINO F. (a cura di), (1995), *Impresa agraria e dintorni. Contributi allo studio dell'impresa e delle sue trasformazioni nel territorio*, Studi & Ricerche, INEA, Roma
- MARINELLI A., SABBATINI M., TURRI E. (1998), "Le tipologie delle aziende agricole italiane tra professionalità e accessorietà", *Rivista di Economia Agraria*, n. 3, pag.315-362
- MONFORT J. (1983), "A la recherche des filières de production", *Economie et statistique*, n.151
- MILANI F. (2005), *La gestione finanziaria delle aziende agricole e i rapporti con il sistema bancario: fondamenti teorici ed evidenze empiriche*, tesi di dottorato in Economia agroalimentare, XVI ciclo, Università degli studi di Parma
- NOZICK R. (1974), *Anarchy, State and Utopia*, Brackwell, Oxford
- NUCIFORA A.M., SARRI D. (1997), *Levels of protection for the fruit, vegetables, olive oil and wine sectors of the European Union*, Università di Siena, CIPAS, Discussion Paper n. 19

-
- OECD (2004), Agricultural support: how is it measured and what does it mean?, *OECD Policy Brief*, June, <http://www.oecd.org/dataoecd/63/8/32035391.pdf>, visitato il 16/09/2004.
- ONIDA F. (2004), *Se il piccolo non cresce: piccole e medie imprese italiane in affanno*, Il Mulino, Bologna
- PACCIANI A., BELLETTI G., MARESCOTTI A., SCARAMUZZI S. (a cura di), (1998), *Strutture e dinamiche nel sistema agro-industriale toscano*, OAIT - Osservatorio Agro-Industriale per la Toscana, Osservatorio INEA per la Toscana, Firenze
- PACCIANI A., MARESCOTTI A., BELLETTI G. (1996), *Tendenze del sistema agro-industriale e nuove strategie per l'agricoltura. Il caso della Toscana*, IRPET, Firenze
- PAGNI R. (a cura di) (2003), *Libro verde sulla montagna toscana*, Regione Toscana-IRPET, Firenze
- PAGNI R., ROCCHI B., STEFANI G. (2003), "Tipi di impresa e imprenditorialità nell'agricoltura Toscana: un'analisi sui dati del Censimento 2000", Relazione presentata al XL Convegno della SIDEA *La liberalizzazione degli scambi dei prodotti agricoli tra conflitti ed accordi: il ruolo dell'Italia*, Padova, 18-19 settembre
- POLIDORI R., ROCCHI B., STEFANI G. (1997), "Reform of the CAP and the EU wine sector", in Tracy M., *CAP reform: the southern products*, Genappe, APS
- RAINELLI M. (1977), "A propos des d-coupages de l'industrie", *Revue d'Economie Industrielle*, n.1
- RAWLS J. (1982), "Social Utility and Primary Good", in Sen A., Williams B., *Utilitarianism and Beyond*, Cambridge University Press, Cambridge
- REGIONE EMILIA ROMAGNA (2002), *Agricoltura*, Mensile dell'Assessorato agricoltura, ambiente e sviluppo sostenibile
- REGIONE TOSCANA (1999), *I cittadini toscani e l'ambiente*, Regione Toscana, Firenze
- REGIONE TOSCANA (2003), *Indagine conoscitiva sulla domanda di lavoro nelle imprese agricole toscane*, Firenze
- RIPSAS S. (1998), "Towards an interdisciplinary theory of entrepreneurship", *Small Business Economics*, n. 10, pag. 103-115
- ROCCHI B. (2003), "L'azienda agraria come sistema", in Torquati, B.M., *Economia e gestione dell'impresa agraria*, pag. 23-35, Edagricole, Bologna
- ROCCHI B., STEFANI G. (1997), "L'agricoltura nei settori istituzionali e nelle branche dei nuovi sistemi di contabilità nazionale", *Economia Agro-Alimentare*, n. 2 (1), pag. 161-194
- SCICLONE N., CASINI S. (2003), *Benessere e condizioni di vita in Toscana*, F. Angeli, Milano
- SEN A. (1994), *La disegualianza*, Il Mulino, Bologna
- SEN A., WILLIAMS B. (1982), *Utilitarianism and Beyond*, Cambridge University Press, Cambridge
- VELLANTE S. (1985), "Disattivazione aziendale ed omologazione sistemica e territoriale del processo produttivo agricolo", in Di Sandro G., (a cura di), *L'innovazione in agricoltura ed i suoi effetti*, CNR-IPRA, Roma.
- WHATMORE S.J., MUNTUN R., LITTLE J., MARSDEN T. (1987a), "Towards a typology of farm businesses in contemporary British agriculture", *Sociologia Ruralis*, n. 27 (1), pag. 21-37
- WHATMORE S.J., MUNTUN R., MARSDEN T.K., LITTLE J. (1987b), "Interpreting a relational typology of farm businesses in Southern England", *Sociologia Ruralis*, n. 27 (2-3), pag. 103-122

REGIONE
TOSCANA



Settore Statistica

IRPET

Istituto
Regionale
Programmazione
Economica
Toscana