

# Rapporto sulla redditività delle aziende agricole



## RICONOCIMENTI

Questo studio è stato commissionato all'IRPET da Regione Toscana - Autorità di Gestione del PSR-FEASR. Il rapporto è stato realizzato da Sara Turchetti, con la collaborazione di Tommaso Ferraresi e Paolo Chini, nell'ambito dell'Area di ricerca Sistemi produttivi e imprese diretta da Simone Bertini.

L'allestimento editoriale è stato curato da Elena Zangheri.

## Indice

Introduzione	5
1. Il problema della redditività in agricoltura o “Farm income problem”	5
2. La filiera agro-alimentare: un’analisi macro della redditività	8
3. La redditività della filiera agro-alimentare da una prospettiva micro-economica	12
4. Considerazioni conclusive	21
Riferimenti bibliografici	22



## Introduzione

L'obiettivo di questo rapporto è restituire un quadro della redditività delle aziende agricole toscane. Il tema in questione è, tradizionalmente, legato al cosiddetto "*farm income problem*", ovvero il gap tra redditi agricoli e redditi degli altri settori, che ha giustificato e giustifica l'ampio intervento pubblico nel settore agricolo. Tuttavia, in questo momento storico di prezzi crescenti, la rilevanza del tema sta anche nella comprensione dei meccanismi di formazione dei prezzi al consumo, che sono anche funzione delle caratteristiche e del funzionamento della filiera agro-alimentare (Pecci, 2011).

Come già rilevava uno studio di Nomisma negli anni Novanta, le catene del valore dell'agro-alimentare italiano soffrono di squilibri consolidati (scarsa concorrenza, concentrazione della distribuzione, presenza eccessiva di intermediari commerciali), che spesso si scaricano sulle aziende agricole, riducendone il margine di redditività, oppure sui consumatori, aumentando i prezzi di vendita dei prodotti (Pezzoli, 2011; Petriccione *et al.*, 2011). Di conseguenza, non è detto che l'aumento dei prezzi al consumo dipenda da inefficienze delle aziende agricole, ma, molto spesso, da costi esterni relativi alla struttura dell'intera filiera agro-alimentare.

Il rapporto è così strutturato. Il primo paragrafo introduce l'oggetto di studio della nostra analisi, ovvero la redditività in agricoltura. Segue un'analisi della filiera agro-alimentare utilizzando le tavole input-output, il cui scopo è la scomposizione del valore aggiunto tra i vari settori che partecipano alla filiera, partendo dalla spesa finale dei consumatori. Infine, presentiamo un'analisi di redditività di un universo ristretto di imprese agricole, comparandole con gli altri settori dell'economia, utilizzando alcuni dati micro provenienti da vari archivi.

### 1. Il problema della redditività in agricoltura o "Farm income problem"

Tradizionalmente il sostegno all'agricoltura è stato motivato dal cosiddetto "*farm income problem*" ovvero l'esigenza di portare a convergenza i redditi degli agricoltori, tipicamente più bassi rispetto a quelli della manifattura. Le motivazioni individuate alla base di questo gap sono state molte, tra cui la scarsa elasticità della domanda rispetto al reddito e dell'offerta di cibo, sempre condizionata dalla variabilità climatica e altri fattori esogeni, la variabilità e l'instabilità dei prezzi e relativamente bassi rendimenti sugli investimenti in tecnologia. Tuttavia, come già messo in evidenza da Gardner (1992), va compreso se si tratta di un problema dell'agricoltura o di alcuni ordinamenti produttivi o imprese.

Sebbene in passato lo spostamento di lavoro dall'agricoltura alla nascente industria, incentivato dai migliori salari, sia stato il motore che ha determinato il cambiamento strutturale, il timore legato alla perdita di forza lavoro in agricoltura e al progressivo abbandono di terre coltivate, ha spinto la politica agricola comune (PAC) a sostenere i redditi degli agricoltori. A lungo i sussidi pubblici sono stati vincolati alla quantità prodotta e poi a funzioni ambientali e sociali, che riconoscevano all'agricoltura molteplici funzioni, tra cui quella di mantenere vitali le aree rurali, molte delle quali soggette a spopolamento e abbandono<sup>1</sup>.

Pur mantenendo inalterata e, anzi, rafforzando la prospettiva di multifunzionalità e la centralità della salvaguardia ambientale e delle aree rurali nell'attività degli agricoltori, è ormai generalmente riconosciuta la necessità di garantire loro un reddito equo e comparabile con quello degli altri settori (Obiettivo specifico 1 della PAC). In particolare, si prevede di i) ridurre il divario di reddito con le altre attività economiche; ii) ridurre le fluttuazioni del reddito agricolo; iii) sostenere un reddito agricolo sufficiente in tutti i settori e per tutte i tipi di aziende e iv) contribuire all'equilibrio territoriale.

Esiste ancora un "*farm income problem*", quindi dei differenziali tra agricoltura e altri settori tali da giustificare le politiche di sostegno al reddito della PAC?

Gli studi da Gardner in poi, la cui analisi aveva come riferimento un'agricoltura tecnologicamente avanzata come quella americana, hanno sottolineato che il divario tra reddito degli agricoltori e reddito degli altri settori nel tempo si è ridotto, grazie allo sviluppo tecnologico e all'apertura dei mercati internazionali, che ha consentito di superare la bassa elasticità al reddito della domanda interna. Un recente studio empirico longitudinale di Marino *et al.* (2018), che ha utilizzato l'indagine sul benessere dei cittadini europei EU-

---

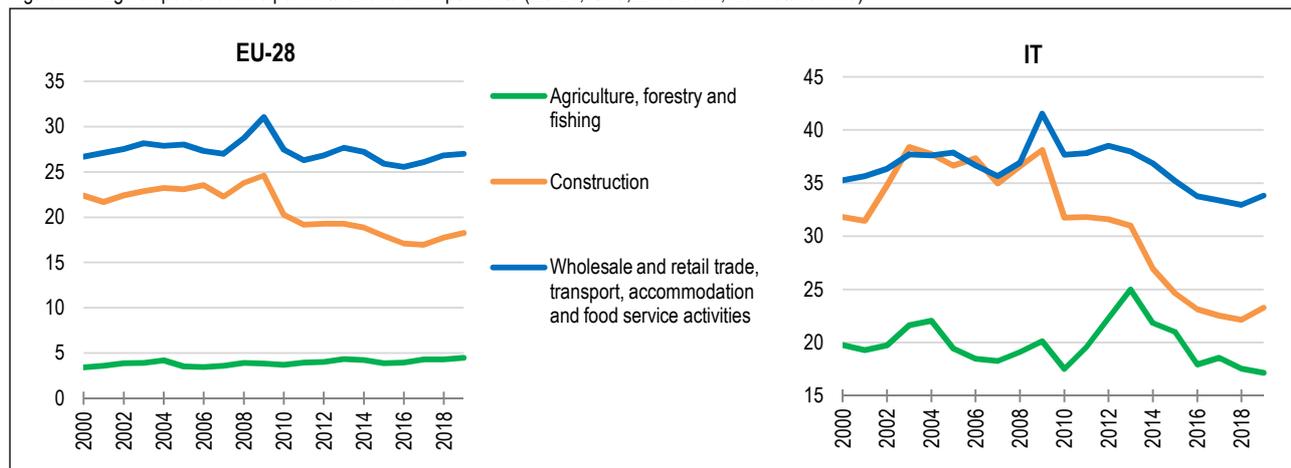
<sup>1</sup> Il "disaccoppiamento" (in inglese "*decoupling*") fu introdotto nel 1992 dalla Riforma MacSharry, all'indomani di eventi storici rilevanti, del Summit di Rio sull'ambiente, a cui fece seguito l'approvazione di Agenda 21, e di una generale riflessione sul ruolo della PAC e sui suoi meccanismi di finanziamento. In sostanza, il sostegno pubblico non doveva più incidere sulla quantità prodotta e i pagamenti compensativi che ne seguirono furono modulati in base alle dimensioni delle superfici. Vedi Sotte, F. (2022). *La politica agricola europea. Storia e analisi*. Agriregionieuropa. Collana Economia Applicata. Cap. 4. pp. 17-23. ISBN: 978-88-940629-8-4.

SILC nel decennio 2005-2015, ha messo in evidenza che, a eccezione dell'Europa Centrale, le famiglie di agricoltori non risultano più povere delle altre, soprattutto quelle con reddito agricolo primario.

Per rispondere preliminarmente a questa domanda, utilizziamo un indicatore aggregato, cioè il margine operativo lordo (mol) medio (ovvero il valore aggiunto al netto del costo del lavoro per unità di lavoro indipendente) in Europa e in Italia per macro-settore. Fatto 100 il mol medio della manifattura, che è il settore che presenta un mol più elevato e costantemente in crescita, a eccezione del crollo del 2008 e della successiva ricaduta tra il 2012 e il 2013, si osservano gli andamenti degli altri settori.

In Europa i servizi sono cresciuti come la manifattura, pur restando a un livello meno elevato, mentre le costruzioni, dopo la crisi del 2008, hanno ripreso un sentiero di crescita solo negli ultimi anni. In Italia il crollo delle costruzioni è stato più accentuato. Per quanto riguarda l'agricoltura, è evidente il gap rispetto agli altri settori sia in Europa sia in Italia, soprattutto se confrontato con la manifattura e i servizi (Fig. 1).

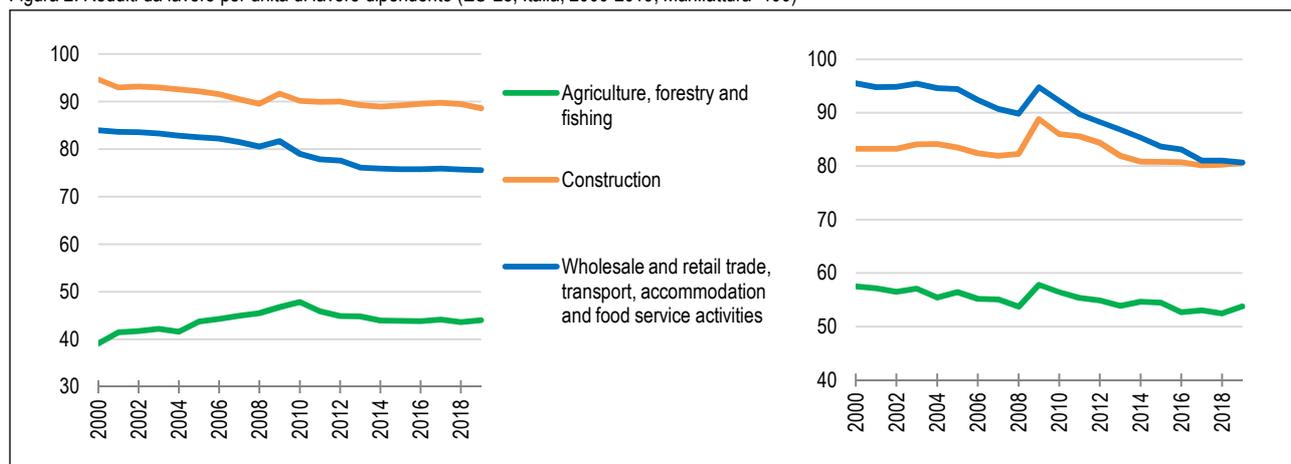
Figura 1: Margine operativo lordo per unità di lavoro indipendente (EU-28, Italia, 2000-2019; Manifattura=100)



Fonte: Elaborazioni IRPET su dati Eurostat

Un altro indicatore utile per valutare preliminarmente il gap di redditività dell'agricoltura fa riferimento ai redditi da lavoro medi nei vari macro-settori. Fatto 100 il reddito da lavoro dipendente medio della manifattura nei vari anni, che anche in questo caso presenta i valori più elevati, si osserva l'andamento degli altri settori. In Europa come in Italia, l'andamento dei redditi di servizi e manifattura è decrescente, soprattutto dopo la crisi del 2008. Per quanto riguarda l'agricoltura, invece, anche in questo caso il gap rispetto al resto dell'economia risulta evidente e la curva di crescita perlopiù piatta.

Figura 2: Redditi da lavoro per unità di lavoro dipendente (EU-28, Italia, 2000-2019; Manifattura=100)



Fonte: Elaborazioni IRPET su dati Eurostat

I dati che abbiamo presentato sono valori medi e aggregati che non considerano la variabilità interna ai settori, che può dipendere da diversi fattori. Dal punto di vista metodologico, la variabilità può dipendere dall'approccio utilizzato, se dal lato della produzione o del consumo, dalle variabili che si utilizzano per misurare il reddito e relativi indicatori e dalle fonti di dati a disposizione (Hill, 2018). Questi elementi

incidono anche sull'universo di imprese oggetto dell'analisi, che può riguardare tutte le aziende agricole oppure solo una porzione di esse, scelte per le loro caratteristiche oppure perché presenti negli archivi da cui vengono estratti i dati.

Dal punto di vista dell'analisi, alla complessità metodologica si unisce la crescente complessità del mondo agricolo. L'imporsi dell'impresa multifunzionale, e, quindi, il moltiplicarsi delle fonti di reddito, comporta che la stima del reddito d'impresa e della remunerazione dei fattori sia sempre più composita (Finger e El Benni, 2021).

Inoltre, si osservano nel mondo agricolo una varietà di modelli di business che si muovono su un continuum ampio, che va dalle micro e piccole aziende, prevalentemente dedite all'autoconsumo e meno rivolte al mercato, che possono svolgere importanti funzioni di salvaguardia ambientale e presidio del territorio, soprattutto se localizzate in contesti remoti e con criticità sociali e ambientali elevate (IRPET, 2022). All'altro polo, troviamo le aziende maggiormente rivolte al mercato, che presentano una dimensione fisica ed economica maggiore e, generalmente, un comportamento simile alle imprese degli altri settori. E' possibile ipotizzare che, muovendosi da un polo all'altro, la redditività tenderà ad aumentare e a concentrarsi in un numero limitato di imprese più grandi, anche se non è detto che ciò avvenga necessariamente in linearmente.

Se si considera il solo caso italiano, i dati dell'ultimo censimento dell'agricoltura, mostrano una forte concentrazione dei fattori di produzione in un numero limitato di aziende. L'8,1% delle aziende utilizza il 60% della superficie agricola e tutta la manodopera non familiare è assunta dal 16,5% delle aziende. Inoltre, secondo i dati di Asia Agricoltura, circa il 70% dei lavoratori dipendenti è assunto dalle aziende con un fatturato superiore ai 200 mila euro, che rappresentano meno di un quarto delle aziende presenti nel registro stesso.

Va altresì detto che la progressiva professionalizzazione delle aziende agricole non ha comportato il venir meno del modello di azienda tipicamente familiare, per cui in Italia la quasi totalità di esse è tuttora gestita individualmente, mentre le forme giuridiche societarie restano una ristretta minoranza (6,5%), pur utilizzando una porzione rilevante di SAU e producendo una quota considerevole di valore aggiunto. All'interno dello stesso universo tipicamente familiare, le dimensioni fisiche ed economiche possono variare molto e incidere in maniera significativa sul reddito dell'imprenditore ma anche sui salari agricoli.

La redditività può variare anche in base alla capacità dell'offerta di differenziare le proprie produzioni, acquisendo, così, quote crescenti di mercato. Nonostante si ritenga che il margine di differenziabilità dei prodotti in agricoltura sia inferiore rispetto ad altri settori, che consentono un maggior grado di "customization" dei prodotti venduti, esso è aumentato nel tempo. Infatti, la differenziabilità può essere reale o fittizia, basata, cioè, sulle caratteristiche intrinseche del prodotto oppure su caratteristiche additive determinate dal marketing, tra cui la pubblicità, *branding*, *labelling* e ogni altro elemento che possa conferire specificità e non-omologazione al prodotto (Saccomandi, 1999).

In linea generale, i prodotti agricoli sono meno facilmente differenziabili da quelli alimentari e ciò è già un elemento che implica una probabile differenza di redditività tra i due settori. Tuttavia, il focus sempre più spinto sull'origine dei territori, sulla qualità, sulla salubrità e su metodi di produzione caratterizzati da sostenibilità ambientale o sociale, ha aumentato il margine di differenziabilità dei prodotti agricoli stessi.

Per alcuni ordinamenti produttivi le possibilità di non-omologazione sono più semplici, mentre per altri meno. Nel caso del vino, per esempio, il legame con il territorio di origine della materia prima, la qualità, il *branding* e la possibilità di andare oltre il consumo immediato per essere parte di un marketing esperienziale, hanno consentito nel tempo di aumentare il grado di differenziazione. Non a caso, Malorgio et al. (2011) rileva l'estesa eterogeneità delle filiere vitivinicole in Italia.

Al contrario, le cosiddette *commodities*, come il cacao e il caffè, e i *food crops*, come il grano o il riso, presentano comportamenti tipici dei beni intermedi, per cui il margine di differenziabilità e non-omologazione risulta molto limitato. In questi casi, i produttori sostanzialmente subiscono le tendenze del mercato e hanno scarsa o nessuna possibilità di incidere sui prezzi di vendita, molto spesso determinati a livello internazionale. Inoltre, la premialità eventualmente legata a differenziabilità fittizia è interamente a vantaggio della trasformazione.

In base a quello che abbiamo detto finora, la redditività dipende sia dal posizionamento dell'impresa o del settore agricolo nella filiera agro-alimentare, sia da caratteristiche tipiche dell'azienda agricola e del bene che produce, che danno luogo all'elevata eterogeneità che caratterizza il mondo agricolo. L'analisi della redditività che segue parte da questi due elementi per restituire un quadro della redditività delle aziende agricole in Toscana.

## 2. La filiera agro-alimentare: un'analisi macro della redditività

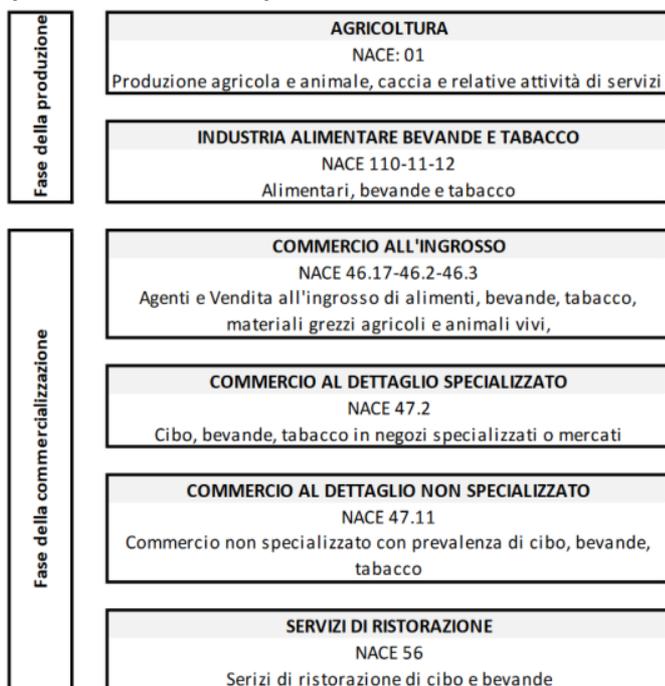
Cosa si intende per “filiera agro-alimentare”? Pur non esistendo una definizione ufficiale, in letteratura la definizione comunemente accettata è quella di Saccomandi (1999), cioè l’insieme delle “tappe tecnologiche di produzione, distinte e separabili, associate all’utilizzazione di una determinata risorsa oppure all’ottenimento di un determinato prodotto [...] Le filiere di tipo produttivo-tecnologico servono a evidenziare le interrelazioni esistenti tra le diverse fasi produttive, gli stadi tecnologici relativi alla utilizzazione del prodotto agricolo e i relativi mercati” (pagg. 36-37).

Senza entrare troppo nel dettaglio del dibattito, va rilevato quanto già affermato da Antonelli (2011) sul limite intrinseco di questa definizione, cioè di essere eccessivamente tecnocratica, trascurando quanto la struttura del mercato e la natura dei soggetti che fanno parte della filiera incidano sulle interrelazioni interne. Inoltre, l’approccio di filiera tende a concentrarsi sulla struttura produttiva e a trascurare il ruolo del consumo nell’indirizzare la produzione stessa, al contrario dell’approccio della catena del valore, definita da Gereffi e Fernandez-Stark (2016), come “l’insieme delle attività che le imprese e i lavoratori svolgono per portare un prodotto dalla sua concezione fino al suo utilizzo finale e oltre. Ciò include le attività di ricerca e sviluppo (R&S), design, produzione, marketing, distribuzione e supporto al consumo finale” (*trad. propria*; p. 7)<sup>2</sup>. In questo rapporto utilizziamo, per semplicità, indifferentemente entrambe le definizioni, consapevoli sia delle differenze tra loro sia della centralità, soprattutto in un approccio input-output, della domanda finale nell’innescare l’intero processo di produzione.

**Gli attori della filiera agro-alimentare.** Non esistendo una definizione ufficiale di filiera agro-alimentare, intuitivamente possiamo identificare la centralità delle funzioni di produzione, trasformazione e distribuzione di prodotti agricoli e alimentari. Tuttavia, non è così scontata l’individuazione degli attori che entrano in queste operazioni, del contesto spazio-temporale in cui avvengono e del loro funzionamento.

Cirianni et al. (2021) hanno proposto uno schema semplificato di filiera agro-alimentare basato sull’analisi di Lanini, Malassis e Ghersi (1995) e riportato in figura 3. Gli autori distinguono la fase di produzione da quella di commercializzazione. La prima è composta dai settori *core* a monte, ovvero agricoltura e industria alimentare e delle bevande, la seconda dai settori dei servizi, che si pongono come intermediari dei prodotti agricoli e alimentari rispetto alla domanda finale. Rientrano in questa fase la vendita all’ingrosso o al dettaglio e i servizi di ristorazione, di cui fanno parte ristoranti e tutte le attività del canale HORECA.

Figura 3: Attori e fasi della filiera agro-alimentare



Fonte: Cirianni et al. (2021)

<sup>2</sup> “The value chain describes the full range of activities that firms and workers perform to bring a product from its conception to end use and beyond. This includes activities such as research and development (R&D), design, production, marketing, distribution and support to the final consumer”.

Questa versione semplificata esclude alcuni attori rilevanti del processo produttivo. Da una parte, quelli che vengono definiti “attori esterni”, ovvero i fornitori di input intermedi e macchinari dell’agricoltura, ma anche la pubblica amministrazione, che impone dei costi ai settori della filiera agro-alimentare sotto forma di imposte e tributi. Dall’altra, le fasi a valle del processo produttivo possono essere più articolate e la complessità dipende dalla specifica struttura di filiera: sicuramente intervengono i fornitori di servizi di trasporto e logistica, di stoccaggio e magazzinaggio e pre-commercializzazione.

La tabella 1 riporta una prima stima del valore aggiunto e degli addetti dei settori che compongono la filiera agro-alimentare in Toscana, secondo la versione semplificata proposta da Cirianni et al. (2021). La stima del valore aggiunto si basa sulla contabilità territoriale dell’ISTAT, i cui valori sono stati disaggregati utilizzando i dati di ASIA-Frame, a eccezione dell’agricoltura per cui si riporta il dato dei conti agricoli. Il dato sugli addetti, totali e dipendenti, proviene da ASIA-Frame e ASIA-Agricoltura.

In totale, la filiera agro-alimentare toscana produce un valore di 20 miliardi di Euro l’anno, ovvero il 20% del valore aggiunto regionale. I settori a valle del processo produttivo e, in particolare, il commercio all’ingrosso, sono quelli che riescono a estrarre la quota maggiore di valore, mentre la quota dei settori a monte è relativamente contenuta (meno del 20%).

Se si guarda dal punto di vista degli addetti, invece, la parte produttiva assorbe la metà degli addetti, concentrati soprattutto nel settore agricolo, mentre la parte commerciale risulta a più bassa intensità di lavoro.

Tabella 1: Valore aggiunto e addetti dei settori della filiera agro-alimentare toscana (media triennale 2017-2019)

ATECO	SETTORI	Numero imprese	Valore aggiunto (Milioni di Euro)	Valore aggiunto (composizione %)	Addetti	Addetti (composizione %)	Valore aggiunto/addetto (Migliaia di Euro)
A	Agricoltura, silvicoltura e pesca	52.146*	2.408,9	11,9	44.009,5	33,6	54,7
10	Industrie alimentari	3.297	1.105,3	5,5	19.293,7	14,7	57,3
11	Industria delle bevande	190	259,8	1,3	1.989,2	1,5	130,6
46.17; 46.2; 46.3	Commercio all’ingrosso di alimenti e bevande	5.960	8.167,6	40,3	16.476,0	12,6	495,7
47.11; 47.2	Commercio al dettaglio di alimenti e bevande	10.835	5.273,7	26,0	18.438,7	14,1	286,0
56	Ristorazione	23.184	3.064,8	15,1	30.807,2	23,5	99,5
	<b>Totale</b>	<b>63.066</b>	<b>20.280,0</b>	<b>100,0</b>	<b>131.014,3</b>	<b>100,0</b>	<b>154,8</b>

\* si riporta il numero di aziende del 7° Censimento dell’Agricoltura non potendo ancora stimare il numero di aziende agricole che effettivamente partecipano alla generazione di valore aggiunto.

Fonte: Elaborazioni IRPET su dati Contabilità territoriale ISTAT, ASIA-agricoltura, ASIA-Frame

**Il funzionamento della filiera agro-alimentare.** I dati riportati nella figura 4 attribuiscono le attività economiche alla filiera agroalimentare su base puramente settoriale. Non considerano cioè la possibilità che le imprese operanti nei diversi settori possano “servire” bisogni diversi, non necessariamente orientati alla produzione di cibo. Si pensi ad esempio al settore agricolo. Soltanto una parte di questo è specializzata nella produzione di prodotti destinati alla realizzazione di cibo. Una parte, in Toscana anche molto rilevante, è invece orientata alla produzione di piante e fiori. Altre componenti del settore saranno specializzate nella produzione di biocombustibili. E così via.

Se l’approccio settoriale può essere migliorato, escludendo dal computo dei vari settori specializzazioni chiaramente orientate alla produzione di prodotti che ricadono al di fuori della filiera agro-alimentare, attraverso le tavole input-output si è invece in grado di ricostruire le filiere produttive partendo dalle diverse funzioni assolate dalle varie attività economiche. In questo senso, la filiera agro-alimentare può essere ricostruita a partire dalla domanda di cibo delle famiglie e da tutte le attività economiche chiamate, direttamente e indirettamente, a soddisfarla. A titolo di esempio, la domanda di cibo delle famiglie italiane si esprimerà attraverso un paniere di prodotti finiti, realizzati da alcune imprese, in parte operative sul territorio italiano. Queste ultime richiederanno input intermedi e materie prime, anch’esse parte della filiera. Ma anche i produttori di queste materie prime avranno a loro volta bisogno di input intermedi. E così via. La filiera sarà dunque l’insieme di attività economiche destinate alla realizzazione dei prodotti finiti domandati dai consumatori.

Partendo da una logica produttiva, possiamo poi scomporre il valore aggiunto dei diversi settori, in particolare, viste le finalità di questo studio, di agricoltura e industria alimentare, a seconda dei bisogni finali alla soddisfazione dei quali essi lavorano. Distinguiamo in particolare tre bisogni all’interno delle voci di spesa delle famiglie italiane: cibo, bevande alcoliche e spese per alberghi e ristoranti. Si tratta di tre voci di

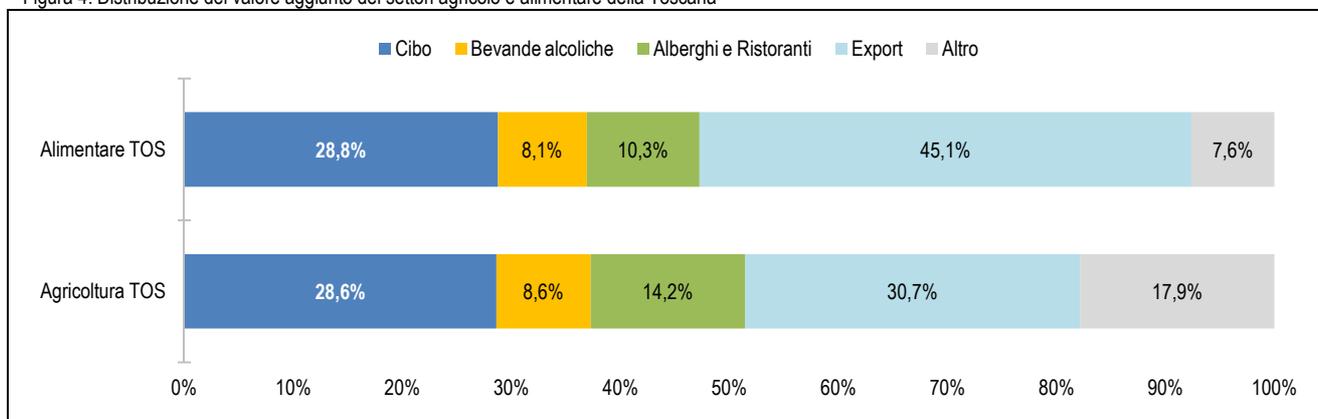
spesa che possono ben rappresentare, per agricoltura e alimentare, l'insieme delle produzioni che ricadono nella filiera agro-alimentare. Oltre a queste individuamo le produzioni destinate a soddisfare la domanda estera, e poi raggruppiamo le altre in una filiera residuale.

Per comprendere il funzionamento della filiera agro-alimentare, partiamo dal valore aggiunto dei due settori principali della fase produttiva, ovvero agricoltura e industria alimentare e delle bevande. Fatto 100 il valore aggiunto di ciascuno di questi settori, la figura 5 mostra come si distribuisce il valore aggiunto attivato dalla domanda loro rivolta. In entrambi i settori, la domanda estera è quella che contribuisce maggiormente all'attivazione, seppure per l'industria alimentare il contributo sia del 45,1% e per il settore agricolo del 30,7%. Ciò non sorprende considerando la rilevanza per l'export toscano di settori come quello vitivinicolo, olivicolo, floro-vivaistico e dell'industria dolciaria e dei prodotti da forno.

La domanda di cibo proveniente dalla Toscana e dal resto d'Italia genera in entrambi i settori quasi il 30% del valore aggiunto. Relativamente all'agricoltura, che è, tipicamente, un settore di base, circa il 40% di questa quota (pari a circa 283,2 milioni di Euro) è attivato dalla domanda intermedia, rivolta perciò alla trasformazione, mentre il resto è venduto direttamente per soddisfare la domanda finale.

Infine, la figura 4 mette in evidenza il legame forte in Toscana tra produzione agro-alimentare e servizi alberghieri e della ristorazione, che generano il 14,2% del valore aggiunto agricolo e il 10,3% di quello dell'industria alimentare.

Figura 4: Distribuzione del valore aggiunto dei settori agricolo e alimentare della Toscana



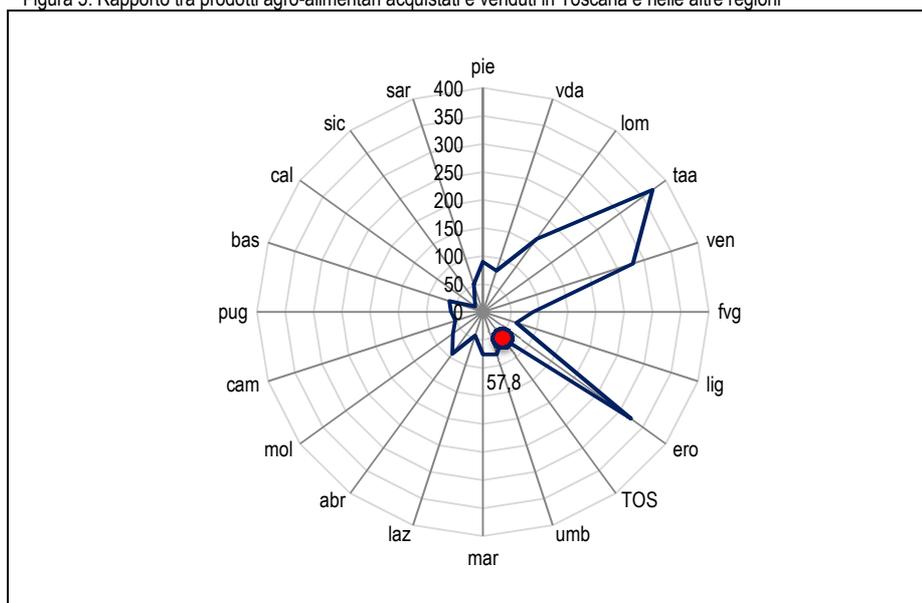
Fonte: Elaborazioni IRPET su tavola IRIO 2018

La filiera agro-alimentare toscana, così come descritta, si caratterizza per un'elevata esposizione sui mercati esteri e un forte legame con i servizi a valle, soprattutto alberghi e ristoranti. Come abbiamo avuto modo di vedere altrove (IRPET, 2021; IRPET, 2021a), la domanda alimentare toscana è soddisfatta perlopiù dall'industria alimentare del resto d'Italia e dalle importazioni, mentre la filiera agro-alimentare della Toscana è attivata relativamente poco dalla domanda regionale.

Un indicatore utile a comparare la dipendenza alimentare della Toscana rispetto alle altre regioni è il rapporto tra prodotti agro-alimentari acquistati e venduti nel resto d'Italia; l'indicatore assume valori maggiori di 100 quando la regione può vendere prodotti agro-alimentari rispetto a quanti ne acquista e, di conseguenza, può dirsi indipendente. Tuttavia, può anche indicare un'elevata specializzazione in un determinato prodotto, dando luogo a una sorta di commercio inter-industriale più che intra-industriale.

La figura 5 mostra che solo in Lombardia, Trentino Alto Adige, Veneto ed Emilia Romagna il rapporto tra acquisti e vendite è maggiore di 100. Nel caso del Trentino Alto Adige la particolare specializzazione produttiva nel comparto frutta, combinata con una dimensione della popolazione relativamente contenuta, spiega questo risultato. Per quanto riguarda le altre tre regioni, l'analisi evidenzia il livello di concentrazione dell'offerta alimentare in pochi grandi produttori, con elevati livelli di integrazioni nelle catene del valore estere.

Figura 5: Rapporto tra prodotti agro-alimentari acquistati e venduti in Toscana e nelle altre regioni



Fonte: Elaborazioni IRPET su tavola IRIO 2018

**Una misura della redditività utilizzando le tavole input-output.** La figura 5 ha permesso di identificare le diverse fonti di reddito, in termini di filiera, per l'agricoltura e l'industria alimentare toscana. Ma, una volta individuata la filiera agro-alimentare, come si distribuisce il valore tra i diversi settori economici che vi contribuiscono? L'analisi che segue rientra nei pochi studi presenti in letteratura che utilizzano le tavole input-output per scomporre il valore aggiunto partendo dalla domanda finale di prodotti agricoli e alimentari, in modo da restituire il peso di ciascun settore che compone la filiera agro-alimentare (Nucera et al., 2016; Finizia e Merciai, 2012).

Mettendoci nell'ottica del consumatore che acquista un prodotto finito, il prezzo di quest'ultimo può essere considerato come la somma di tutti i contributi (in termini di valore aggiunto) alla sua realizzazione. Al suo interno ci sono la remunerazione dell'attività commerciale, del produttore finale, e di tutti coloro che hanno realizzato le produzioni intermedie necessarie.

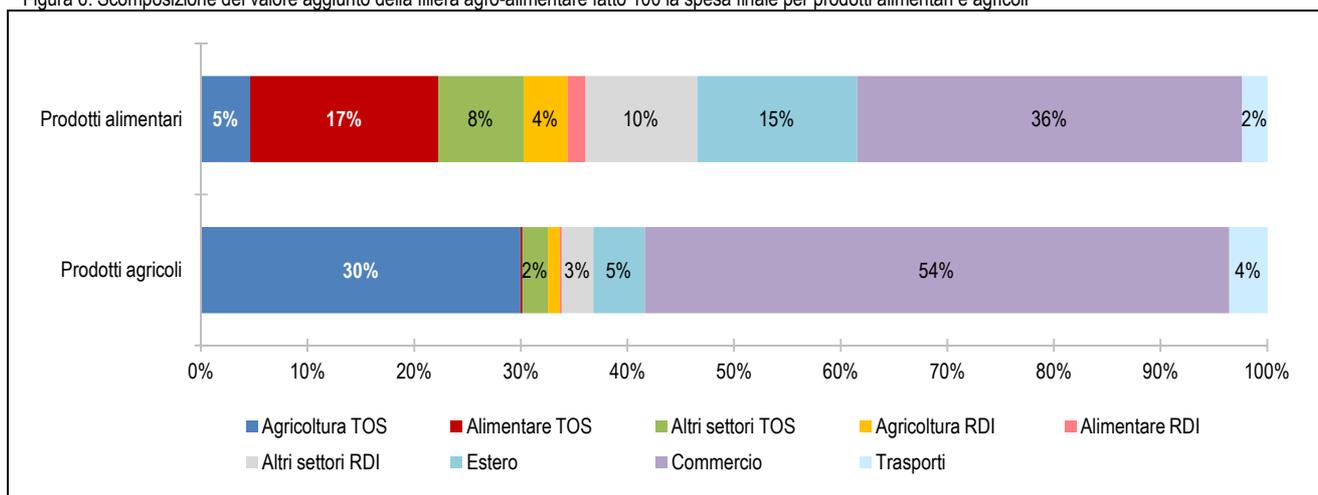
Attraverso il sistema delle tavole input-output dell'IRPET siamo in grado di stimare, fatto 100 il prezzo sostenuto dal consumatore, la distribuzione dei contributi in termini di valore aggiunto lungo la filiera produttiva. Alla filiera "produttiva", che partendo da una tavola interregionale a prezzi base stima la distribuzione del valore aggiunto tra settori e regioni al netto delle fasi di intermediazione (commerciale e di trasporto), che intercorrono tra il produttore finale (impresa agricola e impresa alimentare) e il consumatore, abbiamo "aggiunto" i margini di intermediazione, commerciale e di trasporto. L'aggiunta di questi permette di valutare la distanza tra il prezzo sostenuto dai consumatori (che comprende i margini commerciali e di trasporto) e il prezzo pagato ai produttori effettivi (che ne è al netto).

La figura 6 mostra la scomposizione del valore aggiunto della filiera agro-alimentare, fatta 100 la spesa finale in prodotti agricoli e alimentari rivolta alla Toscana. Risulta subito evidente il peso dei margini commerciali per entrambi i settori, anche se, nel caso dell'agricoltura, sono più elevati (54%). Si tratta di risultati coerenti con quelli di Finizia e Merciai (2012), che, studiando la filiera agro-alimentare nazionale, rilevavano un aumento dei margini commerciali nel periodo considerato (2000-2009).

Il valore aggiunto dell'agricoltura per l'acquisto diretto di prodotti agricoli è circa del 30%, mentre quando i prodotti agricoli sono rivolti alla trasformazione e venduti come prodotti alimentari, il margine che resta al settore agricolo per la remunerazione dei fattori è notevolmente inferiore (5%). Si consideri che, in media, il margine lordo di redditività dell'agricoltura, detratto il costo del lavoro e le imposte, è circa un terzo di queste due quote residue.

Fatta 100 la spesa in consumi alimentari, il valore aggiunto dell'industria alimentare è il 17% e la filiera è notevolmente più lunga in termini di settori che vi partecipano.

Figura 6: Scomposizione del valore aggiunto della filiera agro-alimentare fatto 100 la spesa finale per prodotti alimentari e agricoli



Fonte: Elaborazioni IRPET su tavola IRIO 2018

L'agricoltura toscana, in buona sostanza, fronteggia una elevata distanza tra il prezzo sostenuto dai consumatori e remunerazione del proprio contributo. Questo è vero sia nel caso in cui offra prodotti finiti al consumatore, sia nel caso in cui offra prodotti destinati alla lavorazione da parte dell'industria alimentare. Se, in questo secondo caso, a valle trova, rispetto al proprio posizionamento, l'attività di un ulteriore produttore (l'industria alimentare), nel primo l'attività a valle è esclusivamente coperta da intermediazione commerciale che, stando alle stime qui riportate, porta a un (più che) raddoppio del prezzo. Segnalando con ciò una forte fonte di pressione sul potenziale di redditività del settore.

Come già messo in evidenza da Pecci (2011) e Zaghi e Bono (2011), i prezzi al consumo e i margini di redditività dei settori a monte del processo produttivo, agricoltura *in primis* ma anche industria alimentare, sono fortemente compromessi da questa struttura della filiera agro-alimentare che comporta elevati costi di produzione. Al netto della scarsa efficienza, che pure caratterizza molte aziende agricole e alimentari, gli elevati margini di redditività dei settori a valle del processo produttivo obbligano necessariamente a scaricare eventuali rincari sul consumo oppure a ridurre i propri margini di redditività o la produzione stessa.

L'analisi qui presentata ha una rilevanza media per le imprese che entrano nella filiera agro-alimentare. Tuttavia, il mondo agricolo è un mondo composito, che, come abbiamo visto, è sempre più complesso e caratterizzato da crescente eterogeneità. Di conseguenza, per completare il quadro sulla redditività fin qui presentato, abbiamo provato a dare una stima della redditività anche a livello micro, facendo riferimento alle fonti di dati disponibili.

### 3. La redditività della filiera agro-alimentare da una prospettiva micro-economica

Quanto detto finora restituisce un quadro molto aggregato di un universo estremamente complesso come quello agricolo. L'approccio macro-economico, infatti, restituendo un indicatore medio di redditività, tende a nascondere l'eterogeneità tra imprese che può essere anche molto elevata. La complessità del mondo agricolo, caratterizzato da una componente importante di lavoro informale e autoconsumo e da una quota elevata di soggetti per cui l'attività agricola è secondaria e integrativa di un reddito primario, ha reso difficile costruire delle base di dati utili a condurre analisi delle performance economiche affidabili e complete.

Tradizionalmente, si è sempre fatto ricorso alle indagini campionarie disponibili in tutti gli stati membri europei della *Farm Accountancy Data Network* (FADN), conosciuta in Italia come Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA) e condotta annualmente dal CREA. Il vantaggio di questa indagine è l'ampia disponibilità di indicatori economici su un intervallo temporale piuttosto lungo. Lo svantaggio è la limitatezza del campione, soprattutto a livello regionale, che limita la rappresentatività di alcune dimensioni ed esclude le aziende più piccole.

Di recente l'ISTAT ha rilasciato i dati dell'Archivio Statistico delle Imprese Attive del settore ATECO A: agricoltura, silvicoltura e pesca (ASIA-agricoltura). Si tratta di un archivio contenente quasi 400 mila imprese, per un totale di oltre 8 milioni di SAU, che rappresenta il primo tentativo di integrare diverse fonti

amministrative, tra cui: i) Anagrafe tributaria; ii) il Registro delle imprese delle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura; iii) Archivi dell'INPS<sup>3</sup>.

Per quanto riguarda la Toscana, al momento sono disponibili le annualità 2017-2019, per un totale di oltre 19 mila imprese, ovvero il 36,4% del totale. Tre quarti di esse sono imprese individuali e il resto società di persone (17,4%) e una piccola quota di società di capitali (6,5%).

Tabella 2: Imprese presenti nell'archivio Asia-Agricoltura per forma giuridica (Toscana)

	2017	2018	2019	Composizione % 2019
Impresa individuale	15.146	15.066	14.468	74,9
Società semplice	3.221	3.298	3.363	17,4
Società di capitali	1.126	1.178	1.258	6,5
Coop	199	213	207	1,1
Altro	24	29	33	0,2
<b>Totale</b>	<b>19.716</b>	<b>19.784</b>	<b>19.329</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaborazioni IRPET su dati ASIA-agricoltura

L'utilizzo di fonti amministrative per lo studio della redditività è sicuramente un passaggio fondamentale, che consentirà di osservare in profondità almeno una parte delle imprese e le dinamiche di filiera in cui sono inserite, di monitorare l'andamento dell'agricoltura nel tempo e di definire degli indicatori di *performance* come per le altre imprese. Inoltre, potrebbe rivelarsi utile anche per le future revisioni della contabilità nazionale.

Tuttavia, questa operazione è resa difficile dal fatto che, tradizionalmente, la fiscalità dell'agricoltura è un fenomeno intellegibile, "una specie di *patchwork* in cui i singoli pezzi sembrano essere stati assemblati del tutto casualmente" (Cristofaro, 2017; p. 86). Gli elementi che caratterizzano la pressione fiscale in agricoltura sono: i) la definizione dei contribuenti; ii) la determinazione del reddito su criteri anomali rispetto alle altre attività di impresa e iii) l'esclusione di un'ampia fascia di aziende agricole dal versamento delle imposte.

Per quanto riguarda la definizione dei contribuenti, il solo possesso di un terreno agricolo non rileva ai fini dell'identificazione dell'attività agricola. L'art. 2135 del codice civile definisce imprenditore agricolo chi esercita attività di coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e attività connesse. Vanno altresì considerati produttori agricoli chi esercita la pesca e l'acquicoltura.

Nonostante una definizione così netta di imprenditore agricolo, la determinazione del reddito d'impresa per la stragrande maggioranza di aziende agricole avviene su base catastale. Ai fini dell'imposizione fiscale a rilevare sono le due componenti del **reddito fondiario**, ovvero il **reddito agrario** e il **reddito dominicale**. Il primo si basa sulle tariffe d'estimo dei terreni, calcolate in funzione della qualità della coltura, e presume l'esercizio delle attività agricole su di essi. Il secondo, invece, si basa sul solo possesso del terreno stesso<sup>4</sup>.

La legge di stabilità del 2015 ha fatto del mondo agricolo un mondo *tax free*. Le aziende agricole con un volume di affari inferiore ai 7000 Euro, purché costituito per i due terzi da cessioni di prodotti agricoli, erano già escluse dal pagamento dell'IVA ed esonerate dalla presentazione di documenti contabili. Dal 2016 i produttori agricoli sono altresì esonerati dal pagamento dell'IRAP. L'IRAP è un'imposta sui redditi generati dall'esercizio abituale di attività produttive rivolte alla produzione o allo scambio di beni oppure alla prestazione di servizi. Nel caso dell'agricoltura, fino al 2016 alla maggioranza delle aziende agricole si applicava un'aliquota dell'1,9%, successivamente esse sono state escluse sia dal pagamento dell'IRAP sia dalla presentazione di documentazione contabile.

Restano, invece, soggetti al pagamento dell'IRAP:

- Le società di capitali e le cooperative, a esclusione delle cooperative che offrono servizi selvicolturali e della pesca;
- Le aziende con attività di agriturismo;
- Le aziende con attività di allevamento di animali con terreno insufficiente a produrre almeno un quarto dei mangimi necessari;
- Le aziende con altre attività connesse.

<sup>3</sup> Secondo i dati del 7° Censimento dell'agricoltura, in Italia il numero di aziende agricole è di 1,1 milioni, per un totale di 12,5 milioni di ettari di SAU. Di conseguenza, la rappresentatività di Asia Agricoltura è, rispettivamente, del 35,3% delle aziende e del 63,8% della SAU.

<sup>4</sup> Il calcolo del reddito dei terreni si basa sulla rivalutazione dei redditi dominicali dell'80% e di quelli agrari del 70% rispetto alla base catastale. È prevista un'ulteriore rivalutazione di entrambi. Tuttavia quest'ultima non si applica in caso di coltivatori diretti o IAP e ai giovani con un'età inferiore.

Inoltre, devono comunque compilare il modello IRAP le aziende escluse dal pagamento dell'imposta ma che determinano il diritto camerale annuale sulla base del fatturato.

**La costruzione del database dei dati fiscali.** A partire dalle dichiarazioni fiscali inerenti al pagamento dell'IRAP, da una parte, alle dichiarazioni dei redditi relative ai redditi agrari di persone fisiche e società, e ai redditi da lavoro dipendente degli individui, abbiamo ricostruito diversi archivi che sono stati successivamente analizzati, separatamente e/o congiuntamente in questo lavoro.

L'obiettivo generale è quello di analizzare l'eterogeneità microeconomica della redditività delle imprese agricole, avendo, quindi, cura di costruire indicatori di redditività (inerenti al valore aggiunto ma anche e soprattutto al risultato di gestione) per quanto possibile coerenti con l'analisi macroeconomica sviluppata attraverso la tavola e il modello input-output.

Per avere informazioni microeconomiche coerenti con l'analisi macro-economica, le voci più importanti da ricostruire sono, in conseguenza, produzione, costi intermedi, valore aggiunto e, come componenti di quest'ultimo, margine operativo lordo e costo del personale.

Tuttavia, la porzione di imprese agricole soggette a dichiarazioni IRAP e che compilano nella dichiarazione le voci di cui abbiamo necessità è relativamente limitata. Ecco perché, oltre all'archivio più completo in termini di informazioni, abbiamo ricostruito database meno esaustivi in termini di voci economiche ma più completi in termini di numero di imprese soggette a dichiarazione.

Attraverso le dichiarazioni IRAP e le dichiarazioni dei redditi da lavoro dipendente degli individui abbiamo ricostruito, per i soggetti dichiaranti, due database<sup>5</sup>. Il primo, che contiene informazioni riguardo a tutti i soggetti tenuti a compilare la dichiarazione, presenta campi inerenti al valore aggiunto di impresa, al costo del lavoro e, per sottrazione, al margine operativo lordo. Il secondo, che contiene informazioni riguardo ai soli soggetti per cui sono a disposizione da dichiarazione informazioni circa il fatturato, la variazione delle scorte dei prodotti finali e intermedi, e i costi intermedi, presenta indicazioni riguardo al fatturato, alla produzione, ai costi intermedi, e al valore aggiunto nelle sue due componenti di costo del lavoro e margine operativo lordo.

Ai fini della realizzazione del primo dei due database ci siamo avvalsi delle dichiarazioni IRAP di tutti i soggetti che hanno compilato la dichiarazione negli anni di interesse. Per ogni soggetto economico, il valore aggiunto è stato ottenuto, alternativamente, per differenza tra produzione e costi intermedi, per somma delle sue componenti, per imputazione del margine operativo lordo sul costo del lavoro, a seconda delle parti di dichiarazione compilate. Una volta stimato il valore aggiunto del singolo soggetto economico, abbiamo stimato il valore del costo del lavoro, alternativamente, come somma delle deduzioni di reddito da lavoro dipendente, come somma dei redditi da lavoro dipendente dichiarati (per i soggetti, come gli enti pubblici, per i quali il costo del lavoro costituisce l'imponibile IRAP), o come somma dei redditi da lavoro dipendente (opportunosamente rivalutati per tener conto dei contributi versati) di tutti quei soggetti che hanno indicato l'impresa in questione come sostituto di imposta in sede di dichiarazione 730 (o all'interno dei modelli 770 compilati direttamente dalle imprese).<sup>6</sup>

Il secondo dei due database, più ricco di informazioni ma relativo a un numero inferiore di soggetti, riporta le voci positive (fatturato, produzione) e negative (costi intermedi effettivamente sostenuti all'interno del periodo) ai fini del computo del valore aggiunto (ottenuto quindi come sottrazione tra produzione e costi intermedi) e contiene una stima della ripartizione del valore aggiunto tra costo del lavoro e margine operativo lordo che ricalca, nella sostanza, la procedura seguita per la costruzione del primo dei due archivi.

Per quanto concerne i redditi agrari abbiamo invece sommato le voci di reddito derivanti dai quadri RA delle dichiarazioni dei redditi di persone fisiche, società di persone e società di capitali.<sup>7</sup>

Sia dalle dichiarazioni IRAP che dalle dichiarazioni dei redditi di ditte individuali e società abbiamo ricavato anche informazioni relative al settore economico delle imprese.

Avendo ricostruito i primi due database non solo per le imprese agricole ma anche per tutti gli altri soggetti economici, e avendo a disposizione per questi ultimi informazioni di bilancio da altra fonte statistica (in

<sup>5</sup> Un esempio di modello di dichiarazione IRAP relativo all'anno fiscale 2018 può essere trovato [qui](#). Esempi di modelli di dichiarazione dei redditi di persone fisiche, lavoratori dipendenti, società, enti pubblici e enti non commerciali relativi all'anno fiscale 2018 possono essere trovati [qui](#).

<sup>6</sup> La scelta, tra i diversi ammontare di costo del lavoro stimati è stata fatta utilizzando quello più alto, soprattutto per via del fatto che soltanto alcune voci di costo del lavoro dipendente (in particolare quelle a tempo indeterminato) possono essere dedotte dall'imponibile IRAP. I redditi da lavoro dipendente derivanti dalle dichiarazioni 730 e 770 sono stati ulteriormente "puliti" attraverso le informazioni contenute nelle comunicazioni obbligatorie delle imprese per tenere conto della possibilità che gli stessi soggetti potrebbero aver lavorato per più datori di lavoro all'interno dello stesso anno.

<sup>7</sup> Per quanto concerne le dichiarazioni dei redditi di ditte individuali e società ci siamo limitati ai redditi agrari perché: non avevamo a disposizione quadri afferenti alla redazione del conto economico delle imprese con riferimento ai redditi di impresa; i redditi di impresa delle persone fisiche sono a disposizione nella sola componente positiva.

particolare, ASIA-FRAME SBS), abbiamo potuto validare le stime da noi ottenute osservando le distribuzioni dei diversi indicatori di interesse per le imprese presenti sia negli archivi fiscali che in quelli ufficiali a disposizione.<sup>8</sup>

**L'universo di aziende di riferimento.** Per costruire l'universo oggetto di osservazione di questo studio, siamo partiti dall'archivio dei Piani Colturali Grafici (PCG), in cui sono raccolti i piani di coltivazione che le aziende agricole presentano periodicamente all'Agenzia Regionale Toscana per le Erogazioni in Agricoltura (ARTEA), organismo pagatore del Fondo Europeo Agricolo di Garanzia (FEAGA) e del Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale (FEASR).<sup>9</sup> I dati sono stati preliminarmente trattati in modo da eliminare i record relativi a unità tecnico economiche (UTE) non eleggibili a superficie agricola utilizzata (SAU).<sup>10</sup> Il periodo di riferimento è il triennio 2017-2019 e il numero di aziende per ogni annualità è di circa 35 mila per un totale di circa 660 mila ettari di SAU (Tab. 3).

Successivamente, abbiamo verificato la presenza di queste aziende negli archivi fiscali, rintracciandone circa tre quarti per un totale di oltre l'85% di SAU. Le aziende che hanno presentato almeno una dichiarazione sono mediamente più grandi rispetto alla totalità dell'universo ARTEA.

Tabella 3: Universo delle aziende agricole e presenze negli archivi fiscali (Toscana; 2017-2019)

	PIANI COLTURALI GRAFICI (PCG)			PRESENTI NEGLI ARCHIVI FISCALI		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
N	36.675	37.088	35.979	26.343	26.450	25.566
%				71,8	71,3	71,1
SAU (HA)	663.831,5	669.693,2	669.213,3	589.455,1	588.802,5	578.783,4
%				88,8	87,9	86,5
SAU MEDIA (HA)	18,1	18,1	18,6	22,4	22,3	22,6
SAU MEDIANA (HA)	5,4	5,3	5,6	7,8	7,8	7,9

Fonte: Elaborazioni IRPET su dati PCG e Archivi fiscali

Per completare il panel con altre variabili di interesse abbiamo utilizzato gli Archivi Asia-Unità Locali, Asia-Frame e Asia-Agricoltura, identificando una dimensione economica in termini di addetti e classe di fatturato e attribuendo un codice ATECO. Riportiamo nella tabella 4 alcune caratteristiche per classe di fatturato. Tre quarti delle aziende rientrano nelle prime tre classi di fatturato e utilizzano circa la metà della superficie. La dimensione media aziendale in termini di SAU cresce al crescere del fatturato, come anche gli addetti e l'incidenza di aziende con almeno un dipendente, che nelle ultime due classi di fatturato è il 100%.

Tabella 4: Caratteristiche delle aziende agricole per classe di fatturato (Toscana; 2017-2019)

Classe di fatturato ASIA (migliaia)	% aziende	% SAU	Dimensione media aziendale	Addetti medi	Incidenza aziende con almeno un dipendente
<19	37,4	21,2	16,4	1,3	39,1
19-49	23,3	18,4	22,9	1,5	48,0
50-99	14,5	15,6	31,1	1,9	68,6
100-199	10,0	14,5	42,0	2,6	85,2
199-1000	9,9	19,6	57,0	5,1	100,0
>1000	4,9	10,7	63,5	12,9	100,0

Fonte: Elaborazioni IRPET su dati PCG, ASIA-AGRICOLTURA, ASIA-UL, ASIA-FRAME

Abbiamo utilizzato gli archivi ASIA anche per integrare il panel con le imprese di altri settori. Nel triennio 2017-2019 siamo riusciti a tracciare 430 mila imprese totali, di cui il 5,9% agricolo. Le aziende agricole sono qui definite come quelle presenti nei PCG, cui sono state aggiunte le 2767 imprese presenti negli archivi ASIA con ATECO A ma non presenti nei PCG. L'86,5% è classificato come settore A e per la stragrande maggioranza come A 01: Coltivazioni agricole e produzione di prodotti animali (81,7%); seguono, poi, A 2:

<sup>8</sup> Gli archivi da noi ricostruiti tendono a replicare con buona approssimazione le distribuzioni settoriali ottenute utilizzando ASIA-FRAME SBS. I risultati del processo di validazione sono a disposizione presso l'autrice se richiesti.

<sup>9</sup> I PCG sono presentati preliminarmente alla domanda per i contributi della PAC e restituiscono informazioni sull'utilizzo dei terreni delle aziende agricole in Toscana. Si basano sull'uso di strumenti geo-spaziali che consentono la geo-referenziazione dei terreni stessi. Sono disponibili in modalità open su varie annualità all'indirizzo <https://dati.toscana.it/organization/dad4fa59-06fc-4d9f-8174-580989569b0b?tags=Coltivazioni>

<sup>10</sup> Sono state escluse dal calcolo dalla SAU le superfici boschive, gli usi non agricoli, le superfici agricole ritirate dalla produzione, l'arboricoltura da legno, i fabbricati e tutto ciò che non attiene strettamente alle superfici in coltivazione.

Silvicoltura ed utilizzo di aree forestali (3,9%) e A 3: Pesca e acquacoltura caccia e servizi connessi (1%) (Tab. 5).

Il resto è specializzato nei servizi e solo una quota minoritaria nella trasformazione. Il 5,9% delle aziende agricole presenta un ATECO I: Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione, con una prevalenza delle attività di alloggio, mentre l'1,8% presenta un ATECO G: Commercio all'ingrosso e al dettaglio.

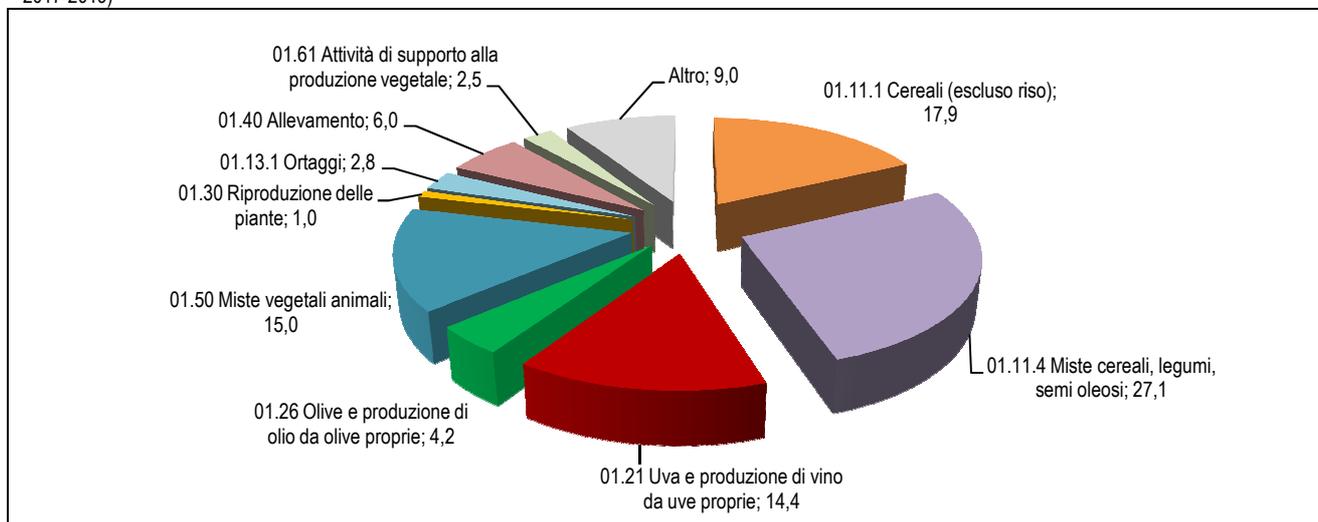
Tabella 5: Universo di aziende presenti nel panel per settore ATECO di appartenenza (Toscana; 2017-2019)

Codice ATECO	Settore ATECO	Numero di aziende non agricole	Numero di aziende agricole	Totale	Incidenza delle aziende agricole sul totale	Incidenza del settore sul totale di non agricole	Incidenza del settore sul totale di agricole
1	COLTIVAZIONI AGRICOLE E PRODUZIONE DI PRODOTTI ANIMALI, CACCIA E SERVIZI CONNESSI	0	20.662	20.662	100,0	0,0	81,7
2	SILVICOLTURA ED UTILIZZO DI AREE FORESTALI	0	981	981	100,0	0,0	3,9
3	PESCA E ACQUACOLTURA	0	249	249	100,0	0,0	1,0
10	INDUSTRIE ALIMENTARI	3.129	61	3.190	1,9	0,8	0,2
11	INDUSTRIE DELLE BEVANDE	163	34	197	17,3	0,0	0,1
46	COMMERCIO ALL'INGROSSO	35.025	165	35.190	0,5	8,6	0,7
47	COMMERCIO AL DETTAGLIO	50.362	295	50.657	0,6	12,4	1,2
55	ALLOGGIO	6.431	1.308	7.739	16,9	1,6	5,2
56	RISTORAZIONE	24.983	183	25.166	0,7	6,2	0,7
	ALTRI SETTORI	285.375	1.367	286.742	0,5	70,4	5,4
	<b>TOTALE</b>	<b>405.468</b>	<b>25.305</b>	<b>430.773</b>	<b>5,9</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaborazioni IRPET su dati PCG, ASIA-AGRICOLTURA, ASIA-UL, ASIA-FRAME

La figura 7 mostra i principali ordinamenti produttivi delle 20mila aziende specializzate nelle produzioni vegetali e che saranno, poi, oggetto di analisi. La composizione rispecchia approssimativamente la struttura produttiva dell'agricoltura toscana, seppure con una sovra-rappresentazione delle aziende vitivinicole e una sotto-rappresentazione di quelle olivicole, che, però, ritroviamo anche nelle coltivazioni miste, insieme alle aziende di cereali e legumi.

Figura 7: SAU per principali ordinamenti produttivi delle imprese specializzate nell'ATECO A 01: Produzioni vegetali e animali, caccia e servizi connessi (Toscana; 2017-2019)



Fonte: Elaborazioni IRPET su dati PCG, ASIA-AGRICOLTURA, ASIA-UL, ASIA-FRAME

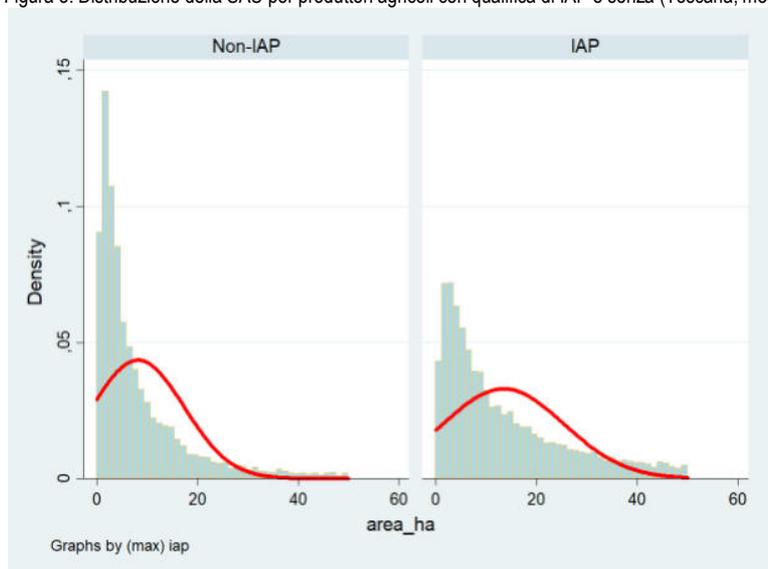
**I redditi agrari.** Una prima elaborazione che si propone è relativa al calcolo dei redditi agrari. Come abbiamo visto, i redditi agrari non possono essere definiti come un indicatore di *performance*, poiché sono determinati su base catastale e non sull'effettiva quantità di beni agricoli prodotta e venduta dagli agricoltori. Si tratta sostanzialmente di una rendita più che di un reddito d'impresa, seppure basata sull'esercizio effettivo dell'attività agricola, che può essere rivolta al mercato ma anche all'autoconsumo familiare.

In Toscana il quadro RA, relativo ai redditi dominicali e agrari dei terreni, è stato compilato da circa 23mila contribuenti negli anni 2017, 2018 e 2019, di cui la quasi totalità persone fisiche (modello Unico PF) e il resto da società di persone (Modello SP). Il quadro RA non rientra nella dichiarazione compilata dalle

società di capitali. Più della metà di questi contribuenti possiede la qualifica di imprenditore agricolo professionale (IAP), rilasciata a chi dimostra di avere adeguate competenze in agricoltura e di svolgere l'agricoltura come attività rilevante in termini di reddito e tempo<sup>11</sup>.

La superficie media di questi produttori agricoli è di 22,4 ettari e quella mediana di 8,2. Tuttavia, sussistono delle differenze rilevanti tra il gruppo degli IAP e dei non IAP. Come si vede nella figura 8, la distribuzione della superficie degli IAP è più schiacciata e spostata verso destra, mentre un'elevata quota di quella dei produttori non-IAP si concentra intorno allo zero. La superficie media degli IAP è di oltre 30 ettari e la mediana di 12,3 ettari, a fronte dei 13 ettari medi e dei 5 ettari mediani degli altri contribuenti.

Figura 8: Distribuzione della SAU per produttori agricoli con qualifica di IAP e senza (Toscana; media triennale 2017-2019)

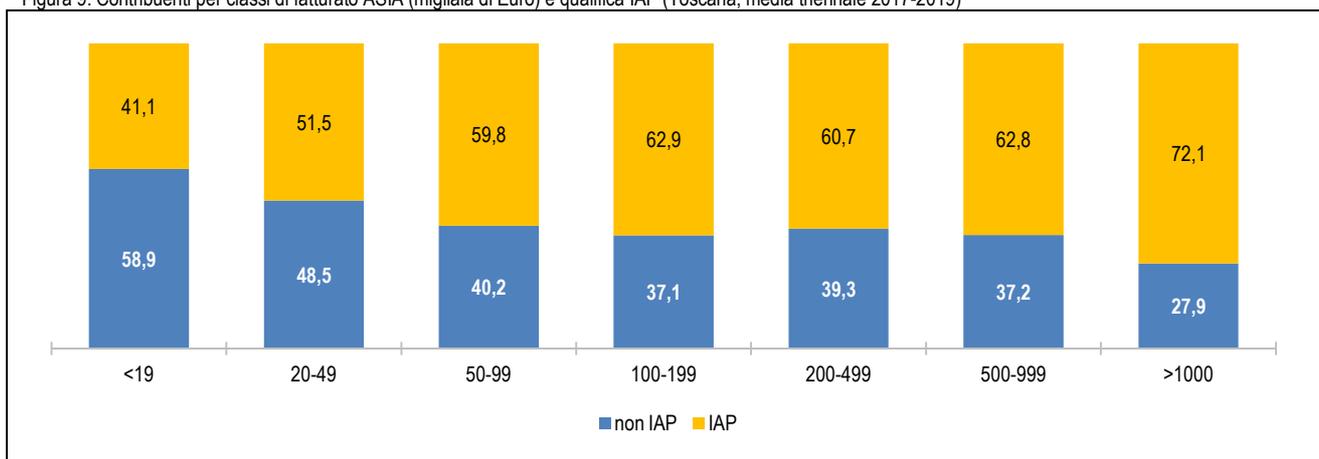


Fonte: Elaborazioni IRPET su dati fiscali, PCG e ASIA-agricoltura

Va altresì detto che queste differenze si annullano nella coda lunga della distribuzione, dove si concentrano alcuni contribuenti con dimensioni di SAU molto elevate, anche oltre i 1000 ettari.

Da quanto detto ci si aspetta che la redditività degli IAP sia più elevata rispetto agli altri agricoltori. Il 40,3% dei contribuenti si concentra nella prima classe di fatturato (<19mila Euro), ma l'incidenza degli IAP è inferiore e tende a crescere nel passaggio incrementale da una classe di fatturato all'altra.

Figura 9: Contribuenti per classi di fatturato ASIA (migliaia di Euro) e qualifica IAP (Toscana; media triennale 2017-2019)



Fonte: Elaborazioni IRPET su dati fiscali, PCG e ASIA-agricoltura

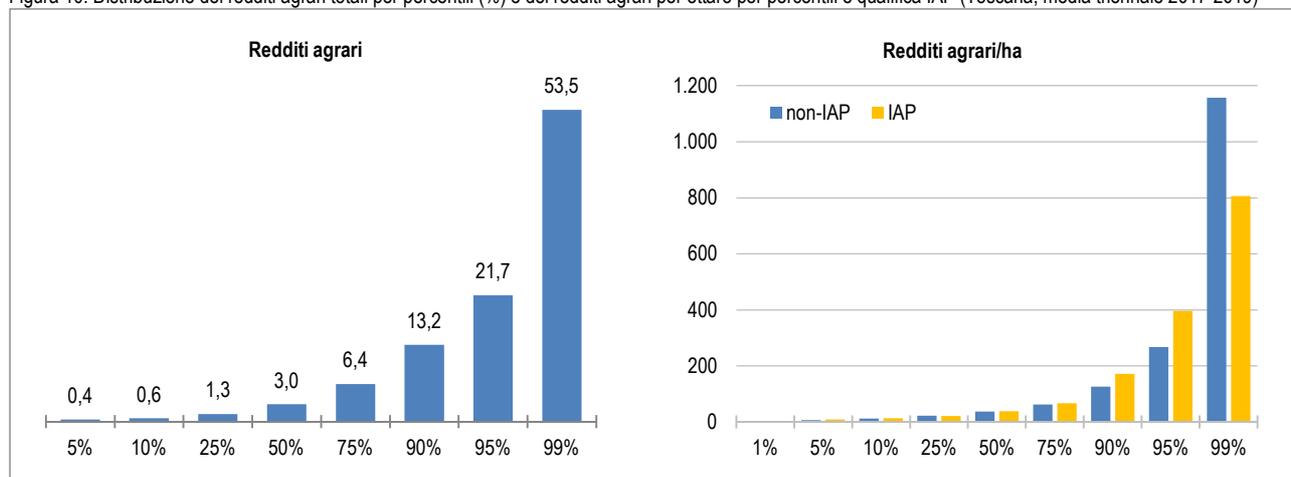
Coerentemente con il fatto che l'agricoltura rappresenta la loro attività principale, gli IAP presentano, in media, volumi di affari maggiori rispetto al resto degli agricoltori. Non necessariamente ciò si traduce in differenze significative nei redditi agrari. Infatti, se è vero che il reddito agrario mediano degli IAP è di 450

<sup>11</sup> Oltre alle conoscenze professionali riconosciute, almeno il 50% del reddito complessivo da lavoro deve derivare da attività agricola e almeno il 50% del proprio tempo di lavoro complessivo deve essere dedicato ad attività agricola.

Euro, a fronte di un reddito mediano degli altri agricoltori di 174 Euro, è altresì vero che la differenza si annulla se si considerano i redditi agrari per ettaro di SAU (Fig. 10, dx).

In generale, i redditi agrari si concentrano nei percentili più elevati della distribuzione, per cui tre quarti dei redditi agrari sono posseduti dal 5% dei contribuenti. L'indice di Gini è pari a 0,67, con un effetto stimato sull'incremento della concentrazione legato principalmente alle dimensioni della SAU (Fig. 10, sx).

Figura 10: Distribuzione dei redditi agrari totali per percentili (%) e dei redditi agrari per ettaro per percentili e qualifica IAP (Toscana; media triennale 2017-2019)



Fonte: Elaborazioni IRPET su dati fiscali, PCG e ASIA-agricoltura

**La redditività delle imprese IRAP.** In questo paragrafo proviamo a stimare la redditività utilizzando come indicatore il margine operativo lordo (mol), ovvero la differenza tra valore aggiunto e costo del personale. Ciò non può essere fatto su tutte le imprese ma solo su quelle soggette a IRAP, che sono un gruppo ristretto del nostro universo di osservazione.

Nel nostro universo, che, come abbiamo visto, è già una selezione delle imprese maggiormente rivolte al mercato tra le aziende agricole della Toscana, l'incidenza delle imprese che dichiarano l'IRAP è di circa la metà. Tuttavia, sono distribuite diversamente tra le varie forme giuridiche, con una sovra-rappresentazione delle società di capitali e di persone e una sotto-rappresentazione delle imprese individuali (Tab. 6).

Tabella 6: Numerosità delle imprese agricole IRAP e non IRAP (Toscana; 2017-2019)

	IRAP	Non-IRAP	Totale
Numero imprese	10.925	9.883	20.808
<i>Di cui (%):</i>			
Impresa individuale	65,7	78,9	73,2
Società di persone	20,9	17,2	18,8
Società di capitali	12,3	3,7	7,4
Altro	1,1	0,3	0,6

Fonte: Elaborazioni IRPET su dati fiscali, PCG e ASIA-agricoltura

La tabella 7 riporta le caratteristiche dei due gruppi. Le imprese IRAP rappresentano circa il 60% della superficie del nostro universo e metà della SAU totale. La SAU media è maggiore per le imprese IRAP ma la mediana è quasi uguale: le differenze in termini di dimensioni di superficie emergono nella coda lunga della distribuzione per la presenza di imprese molto grandi, superiori ai 1500 ettari. Le differenze in termini di addetti e incidenza di aziende con dipendenti non sono così rilevanti. Infine, utilizzando i dati fiscali, il valore aggiunto aggregato prodotto dalle imprese IRAP è di circa 153 milioni di Euro, ovvero un quinto del totale.

Tabella 7: Caratteristiche delle imprese IRAP e non IRAP (Toscana; media triennale 2017-2019)

	IRAP	non-IRAP
Numero Imprese	10925,3	9883,3
SAU (ha)	329473,6	239135,0
SAU-media	33,3	21,9
SAU-mediana	10,1	9,8
Valore aggiunto	513M€	-
Addetti	17697,6	23605,6
Incidenza di imprese con dipendenti	33,5	28,7

Fonte: Elaborazioni IRPET su dati fiscali, PCG e ASIA-agricoltura

Una prima stima del mol nel triennio 2017/2019 conferma che il gap tra l'agricoltura e il resto dell'economia in termini di redditività è ancora rilevante: il mol medio dell'agricoltura è di circa 25 mila Euro, cioè il 7,5% di quello degli altri settori. Naturalmente il confronto è limitato dalla composizione eterogenea del resto del sistema produttivo, per cui la dispersione intorno alla media è maggiore e condizionata da molti outliers. Se consideriamo il mol mediano, esso è pari a circa 3 mila Euro, ovvero il 17,2% del resto dell'economia toscana.

Se si confronta l'agricoltura con i settori della filiera agro-alimentare si osservano alcune differenze rilevanti, anche se il gap permane e, in alcuni casi, è ancora più ampio. Per esempio, il mol medio dell'agricoltura è il 3,1% di quello delle bevande, che presenta, soprattutto nella coda lunga della distribuzione, margini piuttosto elevati (Tab. 8).

Tutti gli altri settori della filiera presentano margini di redditività minori rispetto a quelli delle bevande e una minore eterogeneità. Il gap rispetto all'agricoltura resta elevato, ma si osserva che nel caso del settore alimentare il mol mediano agricolo è particolarmente basso, per cui anche le aziende alimentari più piccole riescono a spuntare margini di redditività maggiore, sia se confrontate con l'agricoltura sia con gli altri settori.

Infine, un altro elemento da tenere in considerazione è la differenza tra commercio al dettaglio e commercio all'ingrosso. Gli intermediari all'ingrosso presentano margini maggiori non solo rispetto all'agricoltura, settore a monte della filiera, ma anche rispetto alla vendita al dettaglio di generi alimentari.

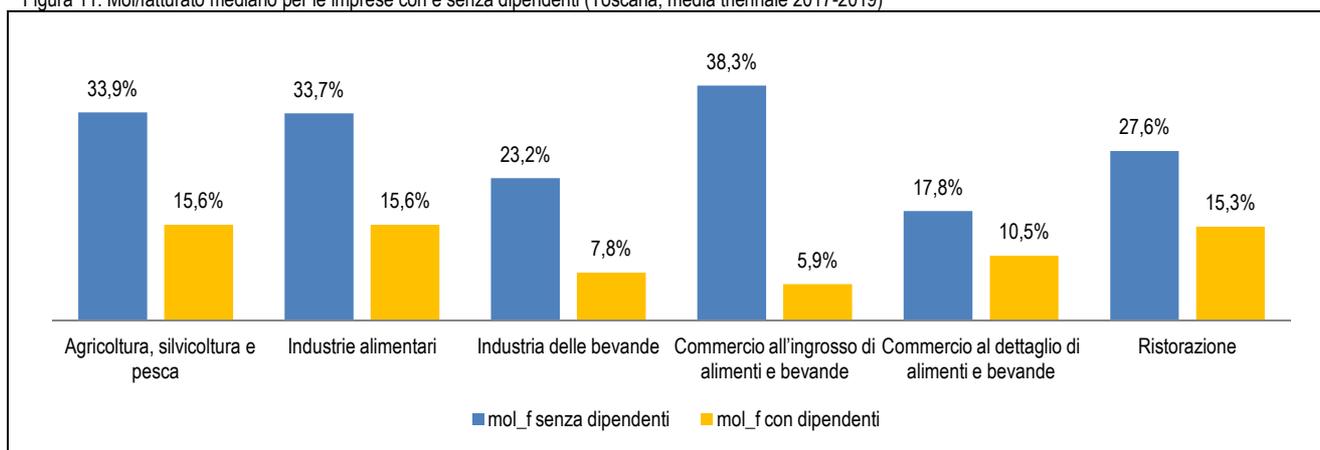
Tabella 8: Mol medio e mediano per settore e % agricoltura rispetto agli altri settori (Toscana; media triennale 2017-2019)

	Media	Mediana	% mol medio agricolo	% mol mediano agricolo
Agricoltura	24.842,7	2.878,8		
Alimentari	116.754,6	32.590,9	21,3	8,8
Bevande	800.876,5	21.060,7	3,1	13,7
Ristorazione	95.136,6	23.472,6	26,1	12,3
Commercio all'ingrosso di materie prime agricole e di animali vivi e di prodotti alimentari, bevande e prodotti del tabacco	93.401,4	25.723,8	26,6	11,2
Commercio al dettaglio di prodotti alimentari, bevande e tabacco in esercizi specializzati	51.522,1	16.813,3	48,2	17,1

Fonte: Elaborazioni IRPET su dati fiscali, PCG e ASIA-agricoltura

Abbiamo calcolato la quota di mol su fatturato, distinta per imprese con dipendenti e senza dipendenti. Le aziende agricole IRAP con dipendenti sono 3661, quindi un terzo del totale. In assenza di dipendenti, per definizione, la quota di mol su fatturato è maggiore, in quanto viene meno il costo del lavoro. Come si vede nella figura 11, le differenze rispetto agli altri settori si riducono notevolmente ed emerge il divario di redditività tra le imprese con e senza dipendenti.

Figura 11: Mol/fatturato mediano per le imprese con e senza dipendenti (Toscana; media triennale 2017-2019)

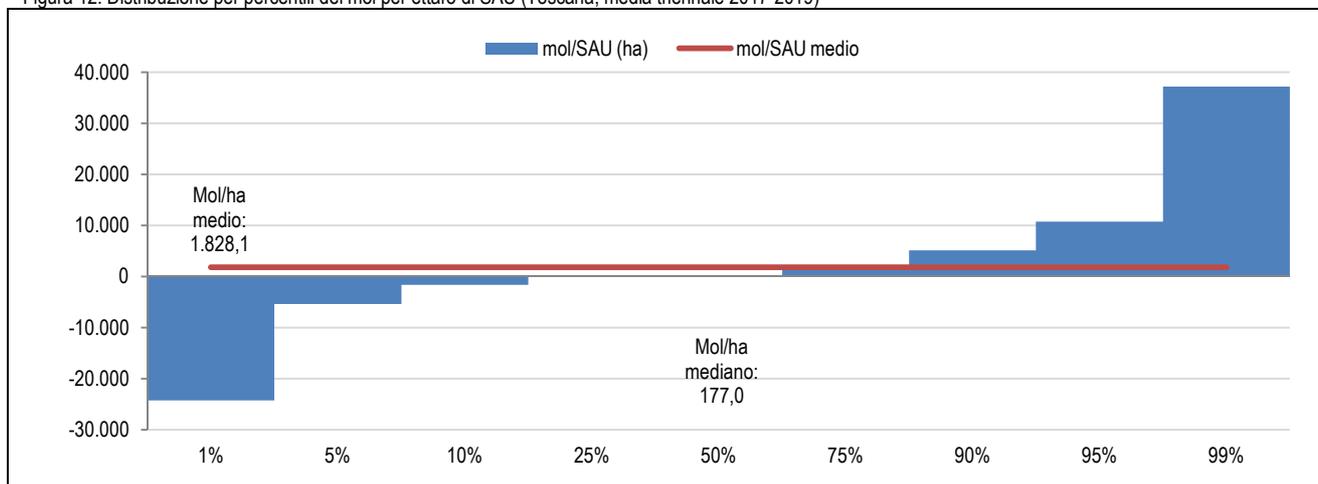


Fonte: Elaborazioni IRPET su dati fiscali, PCG e ASIA-agricoltura

Una considerazione che possiamo fare è che se, in valori assoluti, sussiste ancora un gap tra la parte di agricoltura toscana che osserviamo e gli altri settori, il margine di redditività rispetto al fatturato è comparabile con il resto dell'economia. Una lettura di questa evidenza è che il problema di redditività dell'agricoltura toscana non sia legato ai costi interni, quindi a un problema di efficienza, bensì alla scarsa

capacità di aggredire la distanza tra prezzo fronteggiato dai consumatori e prezzo imposto ai produttori dagli operatori commerciali. Ciò è coerente, tra l'altro, con quanto emerge dall'analisi macro-economica. Al fine di confrontare la redditività tra i vari ordinamenti produttivi del comparto produzioni vegetali e animali, abbiamo calcolato il mol per ettaro di SAU (mol/ha). Il mol/ha mediano è di circa 177 Euro e quello medio di 1.828,1 Euro. Nella coda lunga della distribuzione si concentrano imprese con un mol per ettaro al di sopra dei 10mila Euro, le quali presentano un fatturato superiore a 500mila Euro, occupano, in media, 10 addetti e sono specializzate nella vitivinicoltura, olivicoltura e vivaismo (Fig. 12).

Figura 12: Distribuzione per percentili del mol per ettaro di SAU (Toscana; media triennale 2017-2019)



Fonte: Elaborazioni IRPET su dati fiscali, PCG e ASIA-agricoltura

La tabella 9 riporta il mol per ettaro medio e mediano dei principali ordinamenti produttivi. In generale, la redditività delle coltivazioni non permanenti, in particolare dei cereali, è più bassa rispetto alle altre coltivazioni. I cereali sono beni intermedi rivolti alla trasformazione, caratterizzati da un margine scarso di differenziazione, seppure le caratteristiche di alcune varietà siano maggiormente richieste dall'industria alimentare e delle bevande rispetto ad altre. In generale, i margini di redditività di queste produzioni sono molto sensibili ai rapporti di filiera e agli andamenti dei prezzi internazionali delle *commodities*. Se i prezzi sono crescenti è possibile che la loro redditività aumenti, ma è altresì possibile che le aziende siano disposte a ridurre i propri margini per non perdere quote di mercato e che, di conseguenza, la maggiore redditività si scarichi a valle del processo produttivo.

Se confrontata con la redditività totale, quella dei viticoltori è inaspettatamente più bassa. Ciò dipende, come abbiamo visto, dall'elevata eterogeneità delle imprese vitivinicole (Malorgio et al., 2011), che presentano dimensioni molto diverse tra loro e una quota di imprese in perdita molto alta (41,3%), determinando un'altrettanto elevata dispersione dell'indicatore<sup>12</sup>.

In generale, data la prossimità tra domanda finale e offerta, la filiera del vino è auto-contenuta e ciò consente una distribuzione del valore tra un numero più limitato di attori. I margini di redditività sono potenzialmente elevati per la capacità di differenziare il prodotto, attraverso l'utilizzo di marchi di qualità e indicazione geografica, e di imporre un *premium price*. Tuttavia, accanto ad aziende che presentano redditività molto elevate, anche superiori a 100mila Euro, ci sono piccoli produttori che producono e vendono la materia prima come un qualsiasi altro bene intermedio, destinato alla trasformazione da parte dell'industria del vino, le cui imprese beneficeranno del *premium price* e di costi relativamente contenuti della materia prima.

Le aziende di riproduzione delle piante e di attività di supporto alla produzione vegetale, che comprendono tutte le attività esercitate dai contoterzisti in alcune fasi del processo di produzione agricola, presentano la redditività media per ettaro più elevata. Tuttavia, come le aziende vitivinicole, anche quelle vivaistiche sono un gruppo eterogeneo, con una quota simile di imprese in perdita<sup>13</sup>.

Le aziende olivicole presentano una redditività maggiore se comparata con gli altri ordinamenti ma anche una minore eterogeneità interna e una quota inferiore di aziende in perdita (23,4%). Anche dal punto di vista del numero di addetti (mediamente il solo conduttore) e del fatturato, si presentano come un gruppo omogeneo. Si consideri, tuttavia, che il gruppo di aziende olivicole che osserviamo, ovvero le poche soggette

<sup>12</sup> Il numero di addetti è compreso tra uno e 60. Il fatturato mediano è di 25mila Euro ma alcune grandi imprese superano i 7 milioni di Euro.

<sup>13</sup> In termini di addetti le imprese vivaistiche sono simili a quelle vitivinicole, ma presentano fatturati sono più bassi e generalmente inferiori al milione di Euro.

a IRAP, è molto limitato se comparato con le oltre 30 mila aziende agricole con oliveto che risultano dal 7° Censimento dell'agricoltura. Tra l'altro, le aziende con coltivazioni vegetali miste, che comprendono anche quelle olivicole, presentano una redditività decisamente inferiore.

Tabella 9: Mol per ettaro di SAU medio e mediano per principali ordinamenti produttivi (Toscana; media triennale 2017-2019)

	Mol/ha medio	Mol/ha mediano
01.11.1 Cereali	499,7	92,2
01.11.4 Miste cereali, legumi, semi oleosi	372,4	100,3
01.13.1 Ortaggi	1.307,8	323,1
01.21 Uva e produzione di vino da uve proprie	1.062,9	94,2
01.26 Olive e produzione di olio da olive proprie	2.806,3	594,0
01.30 Riproduzione delle piante	4.387,8	135,6
01.50 Miste vegetali animali	1.843,0	124,6
01.61 Attività di supporto alla produzione vegetale	4.542,4	410,4
<b>Totale</b>	<b>1.828,1</b>	<b>177,0</b>

Fonte: Elaborazioni IRPET su dati fiscali, PCG e ASIA-agricoltura

#### 4. Considerazioni conclusive

L'obiettivo di questo studio è stato di restituire un quadro complessivo della redditività delle aziende agricole toscane e di rispondere alla domanda se esiste ancora un "farm income problem", almeno nel contesto toscano, che giustifichi l'intervento pubblico in agricoltura. Oltre alla complessità strutturale del mondo agricolo, legata alla presenza di imprese e non imprese, secondo la distinzione di Sotte e Arzeni (2013), di formalità e informalità, il 7° Censimento dell'agricoltura mostra un quadro ancora più complesso, caratterizzato da una crescente concentrazione della superficie, del valore e dell'occupazione in poche grandi aziende e da un'eterogeneità diffusa.

L'analisi della filiera agro-alimentare ha mostrato come il posizionamento dell'agricoltura e le caratteristiche strutturali della filiera stessa, incidano in maniera rilevante sui margini di redditività del settore. Su 100 Euro di prodotti agricoli venduti in Toscana, il margine operativo lordo del settore agricolo, quindi quanto resta, in media, alle aziende agricole per la remunerazione dei fattori di produzione, è di 30 Euro, a fronte dei 54 Euro del commercio. Nel caso dei prodotti alimentari, il margine operativo lordo del settore agricolo è di 5 Euro, a fronte dei 36 Euro del commercio e dei 17 Euro della trasformazione.

Per completare l'analisi e andare oltre il dato medio dell'analisi macro, tenendo, così, conto dell'eterogeneità tra imprese, abbiamo presentato alcune elaborazioni a livello micro, utilizzando fonti di dati statistiche e amministrative. Chiaramente, ciò ha richiesto di ridurre il campo di osservazione alle imprese vere e proprie, ovvero quelle effettivamente rivolte al mercato e non escluse dalla fiscalità.

Oltre alle difficoltà legate alla disponibilità di dati, abbiamo visto che la misurazione della *performance* in agricoltura è resa complicata da una fiscalità complessa, caratterizzata da una propria individuazione dei contribuenti, da una determinazione del reddito dissimile rispetto alle altre imprese e da un'ampia fascia di esclusione dal pagamento delle imposte e dalla presentazione di documenti contabili. L'analisi dei redditi agrari, in particolare, ha mostrato che non sussistono differenze rilevanti tra agricoltori professionali e non professionali e che l'eterogeneità è correlata con la dimensione della superficie.

L'analisi sulle aziende IRAP, invece, seppure nei limiti di cui abbiamo ampiamente discusso, ha restituito degli elementi di riflessione rilevanti. Innanzitutto, rispetto agli altri settori, il margine operativo lordo dell'agricoltura, in termini assoluti, risulta inferiore rispetto agli altri settori della filiera. Quindi, possiamo affermare che, in linea generale, sussiste ancora un "farm income problem".

Tuttavia, in termini relativi, quindi se si considera la quota di redditività sul fatturato, l'agricoltura presenta un comportamento simile a quello degli altri settori. Ciò significa che, coerentemente con l'analisi macro, almeno le imprese agricole che riusciamo a osservare, non presentano problemi di efficienza, ma sembrano avere una scarsa capacità di aggredire la distanza tra prezzo fronteggiato dai consumatori e prezzo imposto ai produttori dagli operatori commerciali, confermando gli squilibri della filiera agro-alimentare già rilevati da Pecci (2011) e Zaghi e Bono (2011).

Infine, abbiamo confrontato i margini di redditività dei vari ordinamenti produttivi. L'analisi è condizionata dall'eterogeneità di alcuni settori produttivi, come, per esempio, quello vitivinicolo, e dall'omogeneità di altri, come quello olivicolo, che nasconde differenze significative rispetto all'universo che non osserviamo. Inoltre, l'analisi ha confermato una differenza significativa in termini di reddito tra coltivazioni permanenti e

non permanenti. La disponibilità dei dati del 7° Censimento dell'agricoltura consentirà di caratterizzare meglio queste imprese e di poter controllare per alcune variabili chiave, oltre la superficie e il numero di addetti, tra cui: l'esposizione sul mercato, la capacità di esportare, fare investimenti e innovare.

## Riferimenti bibliografici

- Antonelli (2011), G. (2011). “La prospettiva del valore nell’analisi delle filiere agroalimentari”. *Economia agro-alimentare*. N. 1/2-2011.
- Cirianni, A., Fanfani, R., Gismondi, R. (2021). “Struttura produttiva e *performance* economica della filiera agroalimentare italiana”. ISTAT Working Paper. N. 4 2021. <https://www.istat.it/it/archivio/258807>
- Cristofaro, A. (2017). “Fisco e agricoltura: una difficile convivenza”. *Agriregionieuropa*. Anno 13(50).
- Finger, R., El Benni, N. (2021). “Farm income in European agriculture: new perspectives on measurement and implications for policy evaluation”. *European Review of Agricultural Economics*. Vol 48 (2). Pp. 253–265.
- Finizia, A., Merciai, S. (2012). “La catena del valore della filiera agroalimentare tramite la scomposizione dei consumi domestici delle famiglie”. *Agriregionieuropa*. Anno 8(30).
- Gardner, B.L. (1992). “Changing Economic Perspectives on the Farm Problem”. *Journal of Economic Literature*. Vol. XXX, p. 62-101.
- Gereffi, G., Fernández-Stark, K. (2011). *Global value chain analysis: a primer*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, Durham, NC.
- Hill, B. (2018). *Farm income, wealth and agricultural policy*. Third Edition. Routledge Revivals.
- IRPET (2022). “Frammentazione fondiaria, attività agroforestale e servizi ecosistemici nelle aree interne e montane”. Nota di lavoro 17/2022. <http://www.irpet.it/archives/64310>
- IRPET (2021). L’agricoltura toscana e le sue interazioni con il resto del sistema economico. Rapporto commissionato all’IRPET da Regione Toscana - Autorità di Gestione del PSR-FEASR. [http://www.irpet.it/wp-content/uploads/2022/05/feasr-2020\\_att--1-rapporto-agricoltura-to-2021.pdf](http://www.irpet.it/wp-content/uploads/2022/05/feasr-2020_att--1-rapporto-agricoltura-to-2021.pdf)
- IRPET (2021a). Analisi strutturale della filiera agro-alimentare. Rapporto commissionato all’IRPET da Regione Toscana - Autorità di Gestione del PSR-FEASR. [http://www.irpet.it/wp-content/uploads/2022/05/analisi\\_strutturale\\_feasr-21-consegna-dic2021.pdf](http://www.irpet.it/wp-content/uploads/2022/05/analisi_strutturale_feasr-21-consegna-dic2021.pdf)
- Lanini, L., Malassis, L., Ghersi, G. (1995). *Introduzione all’economia agroalimentare*. Il Mulino. Bologna.
- Malorgio, G., Pomarici, E., Sardone, R., Scardera, A., Tosco, D. (2011). “La catena del valore nella filiera vitivinicola”. *Agriregionieuropa*. Anno 7 (27), pp. 14-15.
- Marino, M., Rocchi, B., Severini, S. (2018). “The farm income problem in the European Union: A research framework and a longitudinal empirical evaluation”. DISEI - Università degli Studi di Firenze. *Working Papers – Economics* N. 29/2018. [wp29\\_2018.pdf \(unifi.it\)](http://www.unifi.it/wp29_2018.pdf)
- Nucera, M., Finizia, A., Ferrari, G.M., Merciai, S., Sorrentino, A. (2016). “La catena del valore Ismea per la valutazione dell’impatto delle OP ortofrutticole”. *Agriregionieuropa*. Anno 12 (46).
- Pecci, F. (2011). “Conoscere come si formano i prezzi nella catena alimentare”. *Agriregionieuropa*. Anno 7 (27), pp. 1-5.
- Petriccione, G., dell’Aquila, C., Perito, M.A. (2011). “Ortofrutta e catena del valore globale”. *Agriregionieuropa*. Anno 7 (27), pp. 10-14
- Pezzoli, A. (2011). “La filiera agroalimentare: i profili di rilevanza concorrenziale”. *Agriregionieuropa*. Anno 7 (27), pp. 8-10
- Saccomandi, V. (1999). *Economia dei mercati agricoli*. Il Mulino. Bologna.
- Zaghi, A., Bono, P. (2011). “La distribuzione del valore nella filiera agroalimentare italiana”. *Agriregionieuropa*. Anno 7 (27), pp. 5-8