

CRISI ECONOMICA E MANOVRA DI STABILIZZAZIONE

Quali effetti per l'agroalimentare?

A cura di Fabrizio De Filippis



Contributi di:

**Ferdinando Albisinni, Domenico Buono, Fabio Del Bravo,
Roberto Esposti, Angelo Frascarelli, Alberto Franco Pozzolo,
Donato Romano, Carmelo Troccoli, Stefano Vaccari**



Quaderni

GRUPPO



CRISI ECONOMICA E MANOVRA DI STABILIZZAZIONE

Quali effetti per l'agroalimentare?

A cura di **Fabrizio De Filippis**

Contributi di:

Ferdinando Albisinni, Domenico Buono, Fabio Del Bravo,
Roberto Esposti, Angelo Frascarelli, Alberto Franco Pozzolo,
Donato Romano, Carmelo Troccoli, Stefano Vaccari

Editing:

Pamela De Pasquale

EDIZIONI TELLUS



Foto di copertina Fotolia - Peggy®

Stampato nel mese di luglio 2012
CSC Grafica - Guidonia, Roma
Tutti i diritti riservati
© Edizioni Tellus

INDICE

Premessa

Fabrizio De Filippis pag. 5

La crisi economica e l'agroalimentare

Le prospettive dell'economia mondiale e le difficoltà dell'Italia

Alberto Franco Pozzolo pag. 13

Il settore agroalimentare e la crisi

Donato Romano pag. 33

Crisi e consumi alimentari: le tendenze più recenti

Fabio Del Bravo pag. 63

Crisi economica e agricoltura. Alcune riflessioni

Roberto Esposti pag. 71

Crisi economica o crisi di idee?

Carmelo Troccoli pag. 81

L'agricoltura nella manovra economica

Gli effetti diretti sul settore agroalimentare degli interventi per la stabilizzazione, lo sviluppo e il mercato del lavoro

Angelo Frascarelli pag. 85

La nuova disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari?)

Ferdinando Albisinni pag. 125

L'Imu e la sua applicazione in agricoltura

Domenico Buono pag. 141

La manovra economica del governo Monti: l'approccio del Mipaaf

Stefano Vaccari pag. 145

PREMESSA

La crisi che stiamo vivendo dura ormai da un quinquennio. Una crisi nata lontano, di là dell'Atlantico, ma che ha poi rapidamente e profondamente contagiato anche l'Europa e il nostro Paese; una crisi che si è manifestata nel tempo con la classica evoluzione definita a *double dip* o "a W", per cui a un picco recessivo segue un accenno di ripresa e poi una nuova caduta. Gli eventi che hanno scandito questa evoluzione sono stati i seguenti: nel 2007, lo scoppio della bolla immobiliare statunitense e la successiva crisi del sistema di finanza derivata che l'aveva alimentata; parallelamente, la turbolenza dei mercati delle materie prime e dei prodotti energetici – iniziata anch'essa nel 2007 – e, più in particolare, la crescente volatilità dei prezzi agricoli, poi divenuta una caratteristica strutturale. In seguito, quando si era in attesa del consolidarsi dei segnali di ripresa, è arrivata la crisi dei debiti sovrani di alcuni Paesi dell'area Euro, accentuata dagli effetti di una speculazione finanziaria sempre più potente e aggressiva anche sul mercato dei titoli di Stato. Più recentemente, con il Pil in caduta libera, molti Paesi dell'area euro sono entrati in una fase di vera e propria recessione, alimentata anche da misure restrittive di politica fiscale, particolarmente severe in Italia, imposte dall'esigenza di rientro del debito pubblico. In questo contesto, si registra la pesante riduzione di tutte le componenti interne della domanda aggregata e soprattutto il calo dei consumi delle famiglie, persino della loro componente alimentare, fino a poco tempo fa ritenuta incompressibile.

Il Gruppo 2013 ha seguito l'evolversi della crisi in tutte le sue fasi e in molti degli aspetti della sua complessa fenomenologia, tentando di contribuire in modo tempestivo ma documentato alla riflessione e al dibattito in materia, con la consueta formula dei *workshop* tra studiosi e addetti ai lavori e la rapida pubblicazione di quaderni contenenti i principali risultati degli incontri. Nel 2008, mentre era in pieno svolgimento quella che fu definita la "bolla agricola", che vide il repentino aumento dei prezzi mondiali dei prodotti primari e l'innescarsi di una stagione di forte turbolenza dei relativi mercati, il Gruppo è uscito con il quaderno *Prezzi agricoli ed emergenza alimentare*¹, con cui si tentava di mettere ordine nelle tante letture del fenomeno, sia congiunturali che strutturali. Nel 2010, quando la crisi economica e finanziaria era ormai in pieno svolgimento, il Gruppo ha pubblicato il quaderno *Crisi economica*

¹ F. De Filippis (a cura di), *Prezzi agricoli ed emergenza alimentare: cause, effetti, implicazioni per le politiche*, Quaderni del Gruppo 2013, Edizioni Tellus, ottobre 2008.

e agricoltura², nel quale ci si interrogava sui vari aspetti della crisi e sulle modalità con cui essa impattava sulle principali variabili rilevanti per la *performance* del settore agricolo. L'anno dopo, nel 2011, con il quaderno su *I consumi alimentari*³, si provava a leggere le diverse risposte alla crisi da parte dei consumatori italiani, nel quadro del complicato intreccio tra evoluzione di lungo periodo della domanda di prodotti agroalimentari e nuove tendenze emergenti nei comportamenti di consumo.

Oggi, in una fase di profonda recessione, torniamo sul tema della crisi, con particolare riferimento all'Italia e all'agricoltura, all'indomani di una manovra economica molto pesante con cui il governo tecnico guidato da Mario Monti ha tentato di rispondere alla situazione di grande sofferenza del nostro debito pubblico, alimentata dagli attacchi della speculazione finanziaria e misurata dall'allargarsi dello *spread* tra i tassi d'interesse pagati dai nostri titoli di Stato rispetto a quelli tedeschi.

Il quaderno che oggi diamo alle stampe porta il titolo del *workshop* di cui è il frutto: *Crisi economica e manovra di stabilizzazione. Quali effetti per l'agroalimentare?* Il *workshop*, tenuto a Roma nel giugno 2012, si è basato su tre contributi di analisi proposti da membri del Gruppo 2013 (nell'ordine, Alberto Pozzolo, Donato Romano e Angelo Frascarelli), integrati da una serie di interventi di discussione presentati durante l'incontro.

Il contributo di Alberto Pozzolo discute lo scenario macroeconomico in cui si inquadra la crisi, dal livello mondiale fino a quello italiano, sottolineando i seguenti aspetti.

- La crescita del prodotto interno lordo mondiale, pur rimanendo nella media positiva, è in forte rallentamento, con previsioni per il 2012 che indicano un ulteriore calo, cui dovrebbe seguire nel 2013 una lieve ripresa.
- Nei Paesi dell'Ocse la crescita è stata negli ultimi anni decisamente più bassa della media mondiale, soprattutto a causa dell'andamento poco più che stagnante in Giappone e, soprattutto, nell'area dell'euro, dove le previsioni per il prossimo biennio sono le peggiori tra tutte le principali aree economiche mondiali.
- L'Italia è in recessione, con la contrazione del Pil più elevata tra tutti i principali paesi europei e con le prospettive di ripresa che a breve termine sono, di fatto, precluse dagli effetti depressivi di una manovra fiscale molto severa.
- Il percorso di rientro del debito pubblico italiano impone, a causa degli squilibri strutturali cumulati negli scorsi decenni, che la politica fiscale

² F. De Filippis, D. Romano (a cura di), *Crisi economica e agricoltura*, Quaderni del Gruppo 2013, Edizioni Tellus, maggio 2010.

³ D. Cersosimo (a cura di), *I consumi alimentari. Evoluzione strutturale, nuove tendenze, risposte alla crisi*, Quaderni del Gruppo 2013, Edizioni Tellus, dicembre 2011.

continui a essere restrittiva anche nei prossimi mesi e, probabilmente, anni; ma interventi sostanziali soprattutto dal lato dell'offerta aggregata possono permettere al nostro Paese di recuperare la via di una crescita equilibrata e sostenibile.

Analizzando più in dettaglio gli andamenti del settore agroalimentare, Donato Romano sottolinea le luci (poche) e le ombre (molte) che ne caratterizzano la dinamica nella congiuntura attuale, dando comunque spazio a qualche, sia pur lieve, nota di ottimismo.

- Confrontando le *performance* dell'agricoltura con quelle degli altri settori nel corso della crisi, essa fa “meglio” (sarebbe più giusto dire “meno peggio”) rispetto all'industria e all'economia nel complesso, sia in termini di contributo alla crescita economica (Pil), che di occupazione.
- Non per questo, tuttavia, gli agricoltori sono meno colpiti: infatti, benché le ragioni di scambio agricole a fine 2011 fossero allo stesso livello di cinque anni prima, c'è da prevedere un loro peggioramento, come in genere avviene durante le fasi recessive acute, in corrispondenza di un ampliamento dei margini di filiera.
- L'agroalimentare va meglio degli altri settori economici e dell'economia nel complesso anche sul fronte delle esportazioni, che sono l'unica componente della domanda finale che tiene, in un contesto caratterizzato da una dinamica della domanda interna negativa o stagnante.
- Su questo fronte, la caduta del potere d'acquisto e dei consumi finali delle famiglie sono “il” problema dell'attuale fase congiunturale; in questo quadro, la spesa per consumi alimentari diminuisce, in misura anche maggiore di altre voci della spesa familiare: contrariamente a quanto si è sempre pensato, l'alimentazione non è più una voce incompressibile dei consumi delle famiglie e l'aggiustamento alla crisi si scarica anche (in alcune fasce di reddito soprattutto) sulla spesa per il cibo.

Su quest'ultimo aspetto, che tocca una questione importante anche sotto il profilo della teoria del consumo, Roberto Esposti propone nel suo intervento una lettura interessante secondo la quale la comprimibilità della spesa per consumi alimentari «(...) dovrebbe essere accolta in modo non allarmato, anzi come un segnale positivo: il consumatore è più libero di scegliere, ha più opportunità, è più attento e responsabile». «È piuttosto vero – continua Esposti – che in altri comparti, si pensi alle cosiddette *utilities*, lo stesso consumatore spesso non ha la stessa libertà di scelta, lo stesso grado di informazione, la stessa attenzione. Il problema, semmai, non riguarda i consumi alimentari, quanto piuttosto i tanti altri consumi che risultano, questi sì, incompressibili nei livelli di spesa ma non in virtù di scelte e preferenze reali del consumatore, quanto piuttosto nella rigidità dei rispettivi mercati che riducono le opzioni di scelta e la flessibilità dei prezzi». Da questo punto di vista, come emerge an-

che dai dati raccolti da Ismea ed efficacemente presentati da Fabio Del Bravo, si può affermare che il settore agroalimentare, con la sua enorme gamma di prodotti e le varietà dei suoi canali di commercializzazione, riesce più di altri a essere, per così dire, al servizio del consumatore.

Venendo alla manovra economica del governo Monti, Angelo Frascarelli propone un'attenta disamina dei provvedimenti contenuti nei decreti "Salva-Italia"⁴ e "Cresci-Italia"⁵, con particolare attenzione agli effetti per l'agricoltura. Dalla sua analisi emerge che la maggior parte delle misure genera un aumento della pressione fiscale e contributiva per le imprese agricole, dovuto all'introduzione di nuove tasse, tra le quali spicca l'Imu. Non c'è dubbio che questa imposta comporterà un elevato onere per le imprese agricole ma, come ricordano anche Domenico Buono e Stefano Vaccari, il carico fiscale che graverà sul settore agricolo è stato limitato all'interno di un tetto prestabilito e comunque sopportabile, anche grazie alla forte azione politico-sindacale delle rappresentanze agricole.

Sul fronte dei provvedimenti emanati per favorire la crescita, Frascarelli ricorda che alcuni sfiorano appena l'agricoltura – come ad esempio la deduzione dell'Irap sul lavoro e l'Aiuto alla crescita economica (Ace), poiché per la maggior parte gli agricoltori non sono tassati a bilancio – mentre altri sono stati esplicitamente disegnati per il settore agricolo e agroalimentare. Tra questi vi sono la dismissione dei terreni demaniali, le facilitazioni per l'accesso al credito, l'attivazione dei nuovi contratti di filiera, le semplificazioni burocratiche, lo stop al fotovoltaico sui terreni agricoli e, soprattutto, l'articolo 62 del decreto "Cresci-Italia", che introduce l'obbligo della forma scritta per i contratti che hanno per oggetto la cessione di prodotti agricoli. È questo un provvedimento molto controverso che – come ha ricordato Stefano Vaccari – il ministro Mario Catania ha fortemente voluto e di cui sono ancora in fase di definizione gli aspetti operativi. La sua incisività ed efficacia – come rileva nel suo intervento Ferdinando Albisinni, che non nasconde alcune perplessità – dipenderanno in modo critico dalle norme di applicazione ministeriale e dal modo con cui le filiere si riorganizzeranno, per cui l'articolo 62 potrà rappresentare per le imprese agricole una buona opportunità per migliorare il proprio potere contrattuale oppure, all'opposto, un altro vincolo normativo cui fare fronte.

Per finire, la crisi economica, specie in considerazione della sua dimensione globale, della sua micidiale evoluzione a *double dip* e del suo intersecarsi con l'esigenza di politiche fiscali molto restrittive, sta "picchiando duro" anche nel settore primario. Tuttavia, nonostante l'agricoltura italiana sia esposta

⁴ Decreto legge n. 201 del 6 dicembre 2011, convertito con la Legge n. 214 del 22 dicembre 2011.

⁵ Decreto legge n. 1 del 24 gennaio 2012, convertito con la Legge n. 27 del 24 marzo 2012.

alla crisi e colpita dalle misure restrittive al pari di tutta l'economia, essa è stata finora in grado di reagire meglio e sta contribuendo molto di più di altri comparti – certamente molto più dell'industria – alle possibilità di tenuta del sistema economico italiano. Insomma, la nostra agricoltura sta dando il massimo, dimostrando di essere tutt'altro che un settore in declino: non un peso ma una risorsa per il Paese, *più affidabile di altre perché, a differenza di altre, non facilmente delocalizzabile*; dunque tanto più affidabile quanto più legata al territorio e inserita in modelli di sviluppo locale basati su risorse naturali, conoscenze, saperi non trasferibili altrove.

A differenza di altri settori, l'agricoltura italiana non si è limitata a sopravvivere, ma ha innovato molto sul fronte del “cosa” e “come” produrre per soddisfare nuovi bisogni; come afferma Roberto Esposti, «rispondendo (spesso, anzi, anticipandole), alle sollecitazioni a favore di un orientamento verso la qualità, la tipicità, la sostenibilità ambientale, la multifunzionalità: agriturismo, agricoltura biologica, vendita diretta, agro-energie, sono comparti che hanno mostrato forte crescita e che sembrano talora i più dinamici dell'intero quadro agricolo nazionale». Su questo terreno, inoltre, Carmelo Troccoli ricorda come siano soprattutto le imprese condotte da giovani a essere protagoniste di tali percorsi innovativi. Il che, guardando al futuro, è un segnale confortante.

Nessuno ha in tasca la ricetta per “il” nuovo modello di sviluppo con cui uscire dalla crisi, ma “un” nuovo modello è possibile e va costruito come *work in progress*, percorrendo strade nuove, anche prendendosi i rischi della sperimentazione e della innovazione. È più che evidente che l'agricoltura da sola non può innescare un nuovo modello di sviluppo; ma di esso è un tassello non marginale e non subalterno e su molti fronti può dare esempi credibili da valorizzare.

Anche questo quaderno del Gruppo 2013 esce grazie alla stretta e proficua collaborazione con Coldiretti e, più in particolare, con l'Area economica guidata da Pietro Sandali. E anche in questo caso la grande professionalità del lavoro di progettazione, di organizzazione e di *editing* del volume è stata una risorsa indispensabile, di cui siamo grati, come sempre, a Pamela De Pasquale.

Roma, 16 luglio 2012

Fabrizio De Filippis
Coordinatore del Gruppo 2013

LA CRISI ECONOMICA E L'AGROALIMENTARE



LE PROSPETTIVE DELL'ECONOMIA MONDIALE E LE DIFFICOLTÀ DELL'ITALIA

*Alberto Franco Pozzolo**

INTRODUZIONE

I timori che la crisi finanziaria del 2007-2008 e la successiva recessione del 2009 non potessero essere superati facilmente hanno trovato conferma nell'andamento dell'economia mondiale tra la metà del 2011 e i primi mesi del 2012. Il nuovo rallentamento – il cui andamento è noto come *double dip* o recessione a W – è stato generato dalla crisi del debito sovrano che ha colpito alcuni paesi europei.

Le cause della crisi erano in parte prevedibili. La reazione dei governi alla recessione del 2009 è stata incisiva. L'adozione di politiche monetarie fortemente espansive, e in alcuni casi radicalmente innovative, ha consentito di evitare il collasso dei mercati finanziari. Parallelamente, le politiche fiscali espansive, soprattutto negli Stati Uniti, hanno limitato la dimensione della contrazione dell'economia reale. Ma il rallentamento congiunturale e la necessità di salvare numerosi intermediari finanziari in difficoltà hanno determinato in molti Paesi un'espansione dei disavanzi pubblici verso livelli insostenibili. La crescente offerta di titoli pubblici ha spinto gli investitori ad assumere atteggiamenti più selettivi, riducendo la domanda di titoli emessi da Paesi con disavanzi pubblici apparentemente fuori controllo o con un livello del debito pubblico troppo elevato. Ne hanno risentito soprattutto le nazioni che appartengono all'unione monetaria europea che, avendo rinunciato alla sovranità monetaria, non possono più ridurre il valore reale dell'indebitamento attraverso un più elevato tasso di crescita del Pil nominale, innescando il meccanismo inflazione/svalutazione a cui l'Italia ha fatto abbondante ricorso prima della nascita dell'euro.

I livelli del disavanzo e del debito pubblico sono dati oggettivi, ma la loro sostenibilità nel tempo dipende dalle politiche di risanamento della finanza pubblica e dal tasso di crescita dell'economia reale. In questo contesto, è essenziale che ogni intervento di politica economica volto al risanamento sia credibile, perché eventuali dubbi o incertezze dei potenziali acquirenti dei titoli di Stato hanno la tendenza ad auto-confermarsi. Infatti, ogni volta che gli

* Dipartimento di Economia, gestione, società e istituzioni, Università del Molise.

investitori ritengono che il rischio di insolvenza di un Paese sia aumentato, reagiscono richiedendo tassi di interesse più elevati sulle sue passività e determinano in questo modo una crescita del costo di finanziamento del debito. Ciò determina, da un lato, una crescita del disavanzo e, dall'altro, un aumento generalizzato dei tassi di interesse, inclusi quelli sui prestiti bancari, che provocano una contrazione della domanda per investimenti e consumi. Individuare un percorso di risanamento credibile e rispettarne ogni scadenza è pertanto essenziale per ridurre le incertezze degli investitori.

Allo stesso tempo, è importante che gli interventi di risanamento delle finanze pubbliche non provochino una caduta troppo forte della domanda perché una recessione, anche se il valore nominale del debito rimane costante, causa comunque una crescita del suo rapporto con il Pil attraverso una riduzione del denominatore. Il percorso per il risanamento fiscale è quindi stretto tra i vincoli imposti dalle necessità di ridurre la spesa pubblica e quelli dati dall'esigenza di non frenare la crescita economica.

In questo contesto, la probabilità di successo di una strategia che cerchi di spezzare il circolo per cui le aspettative di insolvenza di un Paese si auto-confermano sono minori proprio per le nazioni che, avendo rinunciato alla sovranità monetaria, hanno margini più limitati per riassorbire parte del debito attraverso il meccanismo inflattivo prima ricordato. Anche per questo motivo, la crisi del debito sovrano ha riguardato inizialmente alcuni dei paesi che hanno adottato l'euro. Ma anche altre nazioni, tra cui il Regno Unito e gli Stati Uniti, paiono oggi avere una dinamica della spesa pubblica insostenibile nel medio periodo. Non si può quindi escludere che nei prossimi anni anch'essi si possano trovare in seria difficoltà a gestire il necessario risanamento fiscale o che, in alternativa, siano costretti a decidere di favorire una crescita dell'inflazione. Le conseguenze per l'economia mondiale sarebbero, in questo caso, difficili da prevedere.

Certamente più positive sono le previsioni di crescita dei paesi in via di sviluppo, il cui processo di convergenza verso i livelli di reddito delle nazioni più ricche procede a ritmi sostenuti. Il loro contributo alla crescita mondiale sarà nei prossimi anni sostanziale.

La complessità del quadro macroeconomico, l'entità degli squilibri che devono essere riassorbiti e il grado di integrazione delle economie mondiali richiedono un livello di cooperazione internazionale superiore rispetto al passato. In questo senso, i governi dei diversi Paesi dovrebbero affrontare il dibattito sulla crisi con la consapevolezza che l'obiettivo non è quello di dividere la torta in modo più o meno favorevole per i propri cittadini, ma di accrescere tramite la cooperazione la dimensione stessa della torta da dividere; o addirittura di evitare che essa si riduca. Il non facile accordo tra i paesi dell'area dell'euro del 29 giugno scorso potrebbe rappresentare un passo importante in questo senso.

Nelle pagine che seguono si analizza l'andamento dell'economia mondiale nel suo complesso (paragrafo 2) e in Europa (paragrafo 3). Il paragrafo 4 focalizza l'attenzione sulla situazione dell'Italia e sugli interventi di politica economica decisi negli ultimi 12 mesi. Al termine vengono proposte alcune considerazioni conclusive.

LA CONGIUNTURA ECONOMICA INTERNAZIONALE

La crescita del prodotto interno lordo mondiale ha rallentato nel 2011 al 3,9%, rispetto al 5,3% del 2010. Per il 2012 è previsto un ulteriore rallentamento, al 3,5%, a cui dovrebbe seguire nel 2013 una lieve ripresa, che potrebbe raggiungere il 4,1%.

Il quadro macroeconomico è contrassegnato soprattutto dalle forti incertezze sull'evoluzione delle condizioni finanziarie. A metà dello scorso anno le previsioni per il 2012 indicavano una ripresa dell'economia mondiale. Ma la crisi del debito sovrano ha determinato un peggioramento delle previsioni di crescita in Europa, con un impatto differenziato sul resto del mondo a seconda del peso delle esportazioni delle diverse aree verso i paesi europei in maggiore difficoltà. L'andamento complessivo nasconde quindi significative differenze sia tra le principali aree del mondo sia all'interno delle aree stesse.

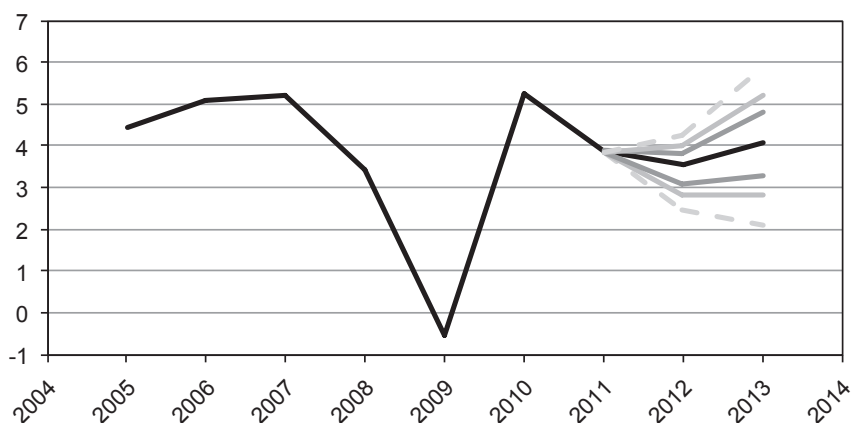
Il sistema bancario dei principali paesi industriali, ancora estremamente indebolito dalla crisi finanziaria del 2007-2008, ha subito dalla metà del 2011 gli effetti delle tensioni sul debito sovrano di alcuni paesi europei. Il rischio di fallimento del debito greco e la forte crescita dei premi al rischio sui titoli governativi di Irlanda, Portogallo, Spagna e Italia hanno determinato una significativa riduzione del valore del portafoglio delle attività finanziarie delle banche. Ne sono stati colpiti in primo luogo gli intermediari dei paesi coinvolti nella crisi, che detenevano ovviamente una quota più elevata di titoli emessi dai propri governi, ma anche alcuni grandi gruppi europei e mondiali con forti esposizioni internazionali. Le ripercussioni negative sull'offerta di credito sono state rilevanti, soprattutto in Europa.

In termini di domanda aggregata, agli effetti del *credit-crunch*, la cui dimensione è ancora difficile da valutare, si sono aggiunti quelli delle inevitabili politiche di risanamento della finanza pubblica. Nel breve periodo, l'inasprimento della politica fiscale nei paesi con debito elevato (come l'Italia e la Grecia), o con disavanzi in forte crescita (come la Spagna e l'Irlanda), ha avuto effetti negativi sul reddito disponibile delle famiglie e di conseguenza sui consumi. Ripercussioni ancora più forti si possono prevedere per i prossimi mesi, quando le manovre restrittive diverranno pienamente operative.

Nonostante i recenti interventi di contenimento, la dinamica del rapporto

tra debito pubblico e prodotto interno lordo rimane in molti paesi insostenibile. Secondo le previsioni del Fondo monetario internazionale (Fmi), in assenza di ulteriori aggiustamenti, nel 2017 il debito pubblico raggiungerà il 256% del Pil in Giappone, il 124% in Italia, il 113% negli Stati Uniti e il 91% nella media dell'area dell'euro. La forte offerta di titoli di Stato che ne discende tende a far crescere i rendimenti, permettendo al contempo agli investitori di concentrare la loro domanda verso le attività con un più basso livello di rischiosità. In questo contesto, ovviamente, i premi per il rischio tendono a crescere, determinando ulteriori tensioni per la sostenibilità dei debiti accumulati in passato.

Figura 1 - Tasso di crescita del Pil mondiale (valori percentuali)

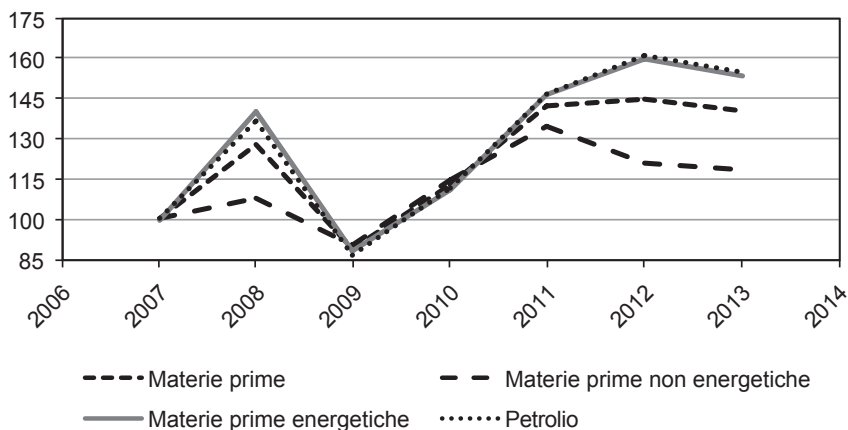


Fonte: Fmi

Ciò che rende ancora più complesso il quadro macroeconomico mondiale è però l'elevato grado di incertezza. La figura 1 riporta il tasso di crescita del Pil mondiale in termini reali. La linea centrale rappresenta la previsione media, le altre curve indicano gli intervalli di confidenza con probabilità, rispettivamente, del 50%, del 70% e del 90%.

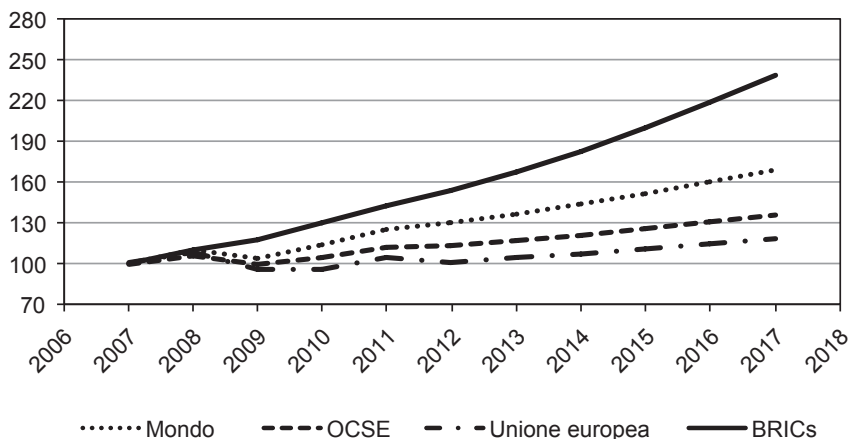
Le previsioni dell'Fmi sono basate su una dinamica contenuta dei prezzi delle materie prime (figura 2). Nel caso in cui si verificasse, invece, un aumento sensibile del loro prezzo, per effetto di possibili tensioni politiche nell'area del Medio Oriente, o se si registrasse una recrudescenza della crisi del debito sovrano, il rallentamento congiunturale potrebbe essere più forte di quello registrato nel 2009, con tassi di crescita vicini al 2%.

Figura 2 - Prezzi delle materie prime (numeri indice: 2007 = 100)



Fonte: Fmi

Figura 3 - Evoluzione del Pil nelle principali aree del mondo (numeri indice: 2007 = 100)

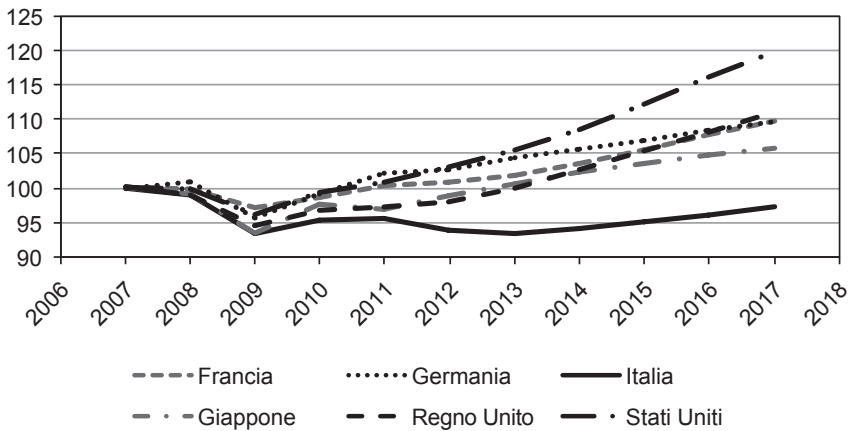


Fonte: Fmi

L'andamento complessivo previsto per il Pil mondiale è comunque il frutto di dinamiche assai difformi tra le principali aree economiche. Il tasso di crescita dei Brics (Brasile, Russia, India e Cina) si dovrebbe mantenere nei prossimi anni vicino al 9%, quello dei paesi Ocse prossimo al 4%, mentre l'Unione europea dovrebbe registrare una dinamica del Pil più vicina al 2% annuo (figura 3).

Nel prossimo biennio, la minore dinamica del Pil nei paesi Ocse dipenderebbe dalla bassa crescita nell'area dell'euro (-0,3% nel 2012 e +0,9% nel 2013) e in Giappone, soltanto in parte bilanciata dalla più forte dinamica negli Stati Uniti, che dovrebbero crescere rispettivamente del 2,1% e del 2,4% nel 2012 e nel 2013 (figura 4).

Figura 4 - Evoluzione del Pil nei paesi più industrializzati
(numeri indice: 2007 = 100)



Fonte: Fmi

Al contrario, nel 2011 i paesi emergenti e in via di sviluppo hanno registrato una crescita complessiva del 6,2%. Dopo una lieve flessione al 5,7% nel 2012, dovrebbero tornare a crescere del 6,0% nel 2013. L'andamento complessivo nasconde tuttavia fortissime eterogeneità. Come evidenzia la figura 3, i Brics hanno registrato nel 2011 una crescita sostenuta, trascinati dalla Cina (9,2%) e dall'India (7,2%), a fronte di una dinamica meno vivace in Brasile e in Russia (2,7% e 4,3%). Dopo un lieve calo nel 2012, la crescita loro dovrebbe tornare sui livelli precedenti a partire dal 2013.

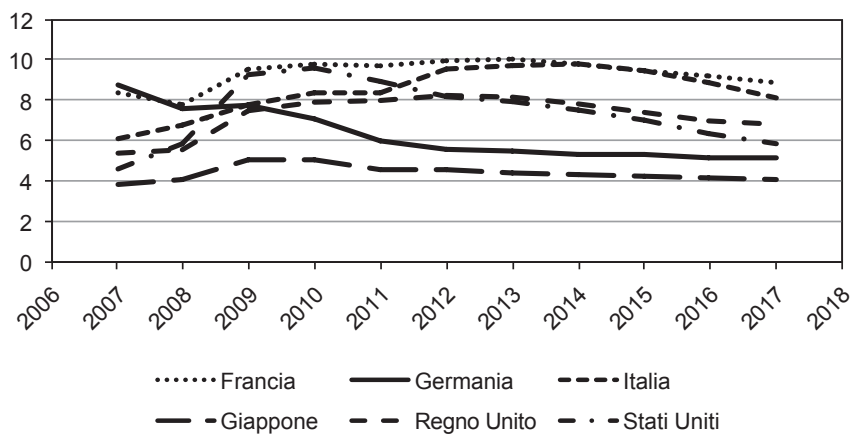
Dopo un buon andamento nel 2011, i paesi dell'Europa centrale e orientale risentiranno invece fortemente nel 2012 delle difficoltà dei vicini paesi dell'Unione Europea, con un calo del tasso di crescita del Pil di oltre 3 punti percentuali (dal 5,3% all'1,9%). Nel 2013 si dovrebbe registrare una ripresa, con una crescita vicina al 3%.

Il tasso di crescita del commercio mondiale – pari al 5,8% nel 2011 – dovrebbe registrare un rallentamento nel 2012, attestandosi al 4,6% per poi risalire al 5,6% nel 2013. I paesi emergenti e in via di sviluppo dovrebbero dare un contributo rilevante alla domanda mondiale, con un'espansione delle

importazioni superiore all'8% e una crescita delle esportazioni inferiore di circa 2 punti percentuali.

Venendo al mercato del lavoro, esso ha risentito negativamente del rallentamento dell'economia mondiale. Nella media delle economie avanzate, il tasso di disoccupazione si manterrà prossimo all'8%, un valore elevato nell'esperienza storica. Anche in questo caso saranno inoltre presenti differenze significative, con un livello della disoccupazione che potrebbe rimare elevato soprattutto in Italia e in Francia (figura 5).

Figura 5 - Disoccupazione (valori percentuali)



Fonte: Fmi

In questo contesto, i margini per una politica fiscale espansiva sono molto ridotti. In molti paesi avanzati, la necessità di riportare la dinamica del debito pubblico su un sentiero di sostenibilità impone politiche fiscali restrittive. L'esigenza di vincolare in modo credibile l'evoluzione della spesa pubblica a un percorso che ne garantisca la sostenibilità può avere l'effetto negativo di deprimere ulteriormente la domanda aggregata e con essa il Pil. Soprattutto nel breve periodo, ne può discendere un incremento del rapporto tra debito pubblico e Pil, a causa di una contrazione del denominatore.

È tuttavia evidente dagli andamenti quotidiani nei mercati finanziari come scelte che non garantiscano un rientro nel medio periodo degli squilibri di finanza pubblica determinerebbero forti tensioni sui rendimenti dei titoli di Stato e vanificherebbero, a causa dell'effetto indotto sul costo del credito alle imprese, i benefici di manovre fiscali espansive, accrescendo ulteriormente il disavanzo complessivo. Il rischio di una crisi del debito, soprattutto per i paesi che hanno rinunciato alla sovranità monetaria, diverrebbe in questo

caso elevatissimo. Nelle nazioni con un livello elevato del rapporto tra debito e Pil o con forti disavanzi è pertanto necessario che ogni intervento a favore della crescita, sia dal lato della domanda sia da quello dell'offerta, sia definito all'interno di una strategia di rientro dal debito che delinea un percorso credibile per gli anni a venire.

In questo contesto, un maggiore coordinamento internazionale delle politiche fiscali dovrebbe spingere i paesi che hanno ancora ampi margini per un'espansione della spesa pubblica a incoraggiare una crescita della domanda interna, favorendo in questo modo un riassorbimento dei forti squilibri internazionali, la ripresa delle economie in maggiori difficoltà e, di converso, dell'intera economia mondiale.

Ulteriori margini di manovra, sia pure relativamente ristretti a causa del basso livello dei tassi di interesse nominali, vengono dalla politica monetaria, che ha ampi spazi per rimanere espansiva in tutti i paesi più sviluppati, dove l'inflazione è attualmente vicina al 2% e in calo. Ciò limiterebbe gli effetti negativi del *credit-crunch*, ridurrebbe il costo del debito e favorirebbe una maggiore stabilità degli intermediari finanziari in maggiore difficoltà.

3. L'EUROPA

La crescita del prodotto nel 2011 e le prospettive per il prossimo biennio sono in Europa le peggiori tra tutte le principali aree economiche mondiali. Lo scorso autunno, l'acuirsi della crisi del debito sovrano e i segni di contagio verso la Spagna e l'Italia – paesi la cui dimensione rende assai più complicato un intervento coordinato da parte di autorità europee e sovranazionali, come nel caso di Grecia, Irlanda e Portogallo – hanno imposto interventi radicali alle autorità europee responsabili della politica economica e monetaria.

Nei primi mesi del 2012 le condizioni nei mercati finanziari sono migliorate, per effetto del maggiore accordo in sede europea, delle mutate condizioni politiche in Italia e Spagna, che hanno favorito un miglioramento delle aspettative da parte degli operatori finanziari, nonché delle operazioni di finanziamento a medio termine da parte della Banca Centrale Europea, che hanno allentato le tensioni sulle capacità di finanziamento delle banche.

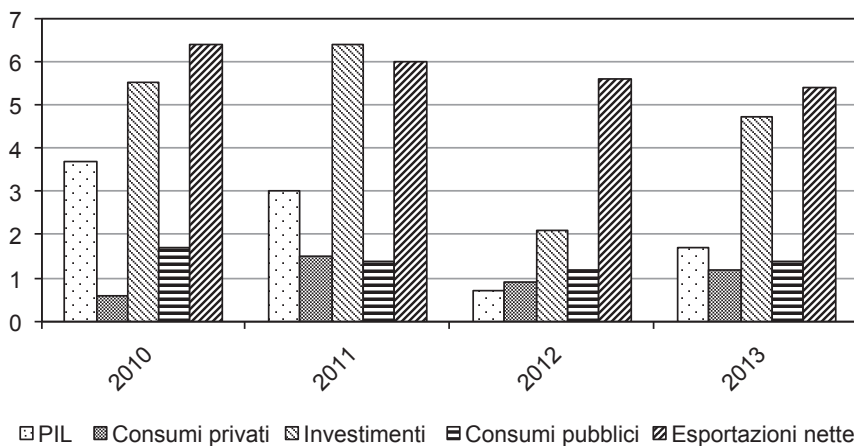
Nelle corso del mese di giugno 2012, le tensioni sui mercati finanziari sono tornate a crescere, per effetto sia dei risultati delle elezioni politiche in Grecia, che hanno visto crescere il consenso verso partiti contrari agli interventi di risanamento fiscale finalizzati a garantire la permanenza nell'area dell'euro, sia delle crescenti difficoltà delle banche spagnole, che hanno denunciato forti perdite dall'esposizione verso il settore immobiliare.

Le difficoltà di raccolta delle banche, soprattutto nel Sud Europa, e la cre-

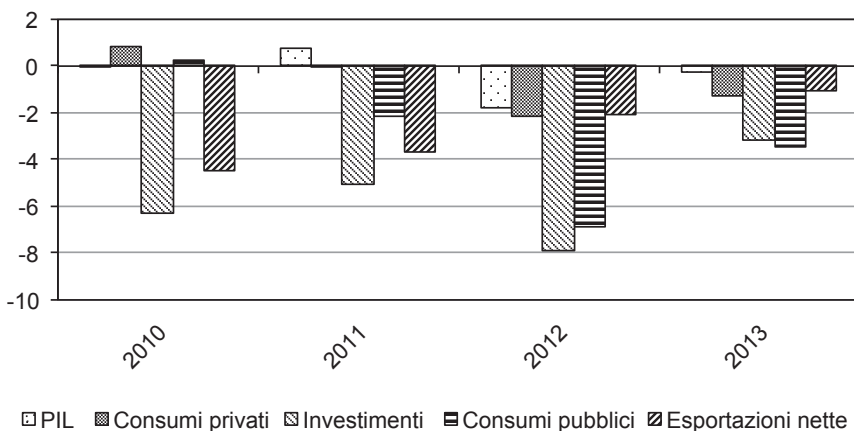
scita dei tassi di interesse stanno determinando una forte restrizione all'offerta di credito, con effetti negativi sugli investimenti e sui consumi. Parallelamente, la riduzione della spesa pubblica contribuisce ulteriormente a deprimere la domanda aggregata.

Figura 6 - La crescita in Europa (variazioni percentuali)

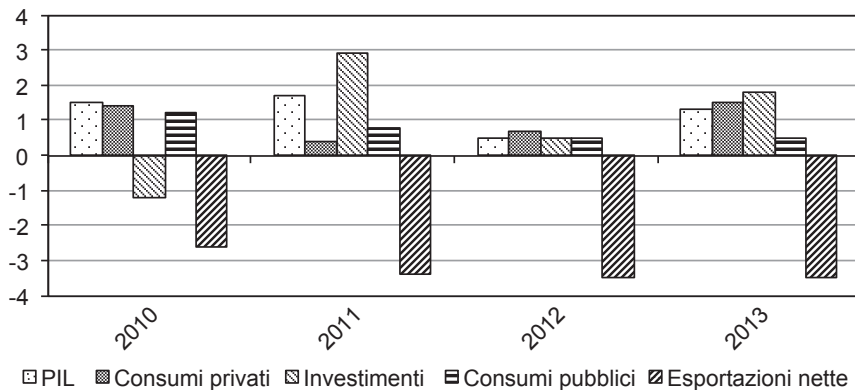
Germania



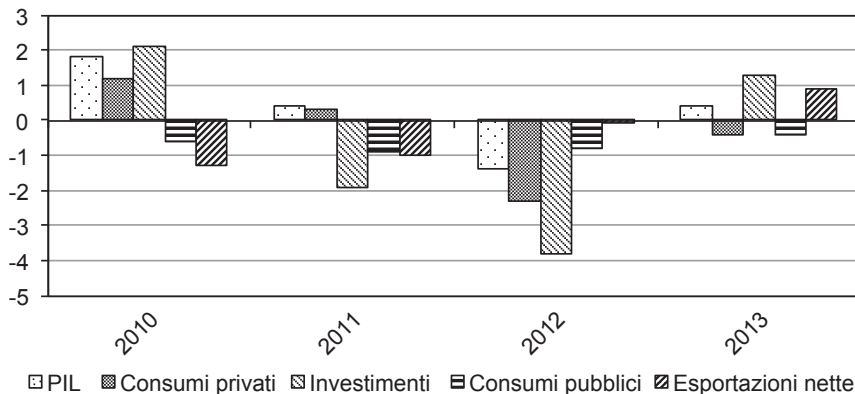
Spagna



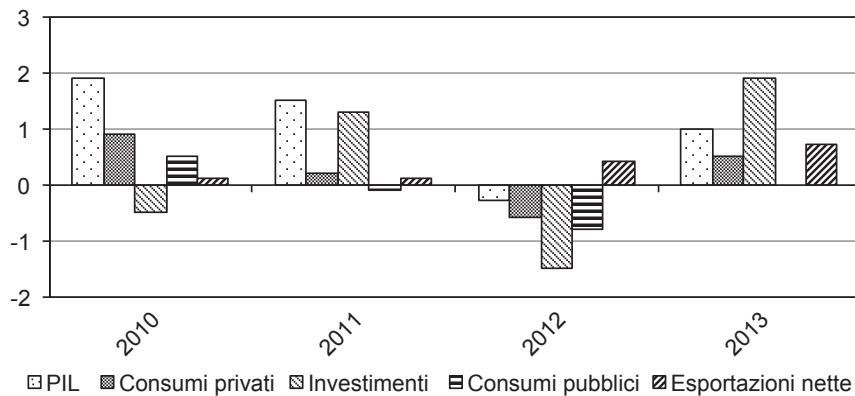
Francia



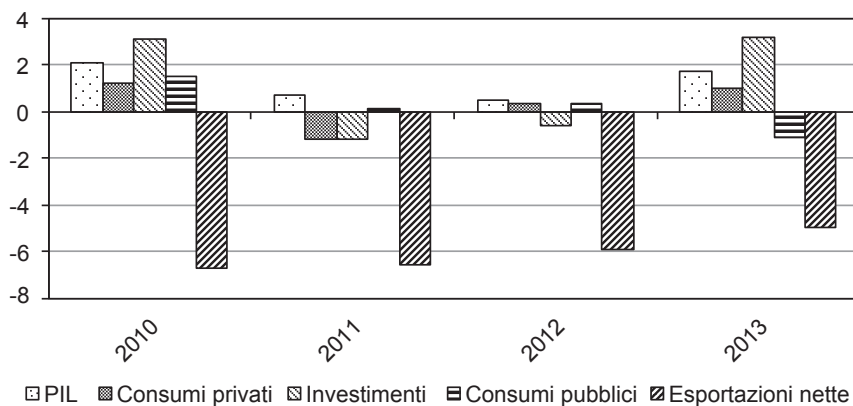
Italia



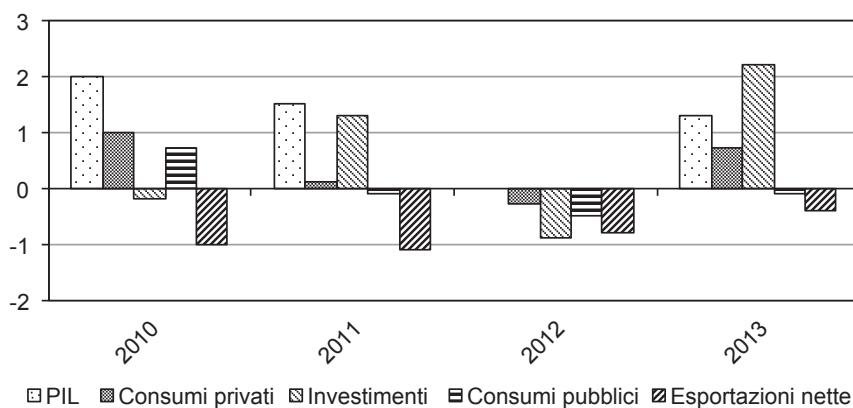
Area dell'euro



Regno Unito



Unione europea



Fonte: Commissione europea

Secondo le previsioni pubblicate dalla Commissione Ue, nel 2012 il Pil nei paesi dell'Unione a 27 dovrebbe rimanere sostanzialmente stabile sui livelli di un anno prima (figura 6), nell'area dell'euro dovrebbe calare dello 0,3% (lo stesso valore previsto dall'Fmi). Il rallentamento congiunturale in Europa è dovuto al calo di tutte le componenti della domanda: i consumi privati (-0,3%), a fronte della contrazione del reddito disponibile; gli investimenti (-0,9%), per effetto delle maggiori difficoltà di finanziamento e delle scarse prospettive di crescita della domanda; i consumi pubblici (-0,5%, frenata dalle politiche di risanamento fiscale necessarie in molti paesi; e le esportazioni nette (-0,8%).

Nel 2013 il Pil dovrebbe tornare a crescere di circa l'1,3% nel complesso dell'Europa a 27 e dell'1,0% nell'area dell'euro. L'aumento dei consumi privati (0,7%) e degli investimenti (2,2%) dovrebbe compensare l'ulteriore contrazione dei consumi pubblici (-0,1%) e delle esportazioni nette (-0,4%). Il contributo negativo degli scambi con l'estero è tuttavia spiegato quasi interamente dall'andamento del Regno Unito (-5,0%), compensato soltanto in parte dall'espansione dell'area dell'euro (0,7%).

Come nel caso della congiuntura mondiale, anche in Europa i diversi paesi hanno andamenti molto differenziati. In Germania e in Francia – dopo un rallentamento nel 2012 (rispettivamente allo 0,7% e allo 0,5%) – il tasso di crescita del Pil dovrebbe tornare a salire nel 2013 (all'1,7% e all'1,3%), trascinato dagli investimenti e, in Germania, dalle esportazioni. In Italia e in Spagna il Pil dovrebbe contrarsi nel 2012 e registrare un lieve recupero nel 2013. Nel Regno Unito, al rallentamento del 2012 (0,5%) dovrebbe seguire una ripresa nel 2013 (1,7%), trascinata dagli investimenti.

Anche in Europa le difficoltà congiunturali si riflettono sul mercato del lavoro. Nell'Ue a 27 il tasso di disoccupazione dovrebbe salire al 10,3% nel 2012 e mantenersi sul medesimo livello nell'anno successivo. Le difficoltà sarebbero ancora maggiori nell'area dell'euro (11,0%), soprattutto per effetto dell'andamento della Spagna, dove il tasso di disoccupazione – pari al 21,7% nel 2011 – raggiungerebbe il 25,1% nel 2013.

Il rallentamento congiunturale favorirà la discesa del tasso di inflazione, che nel 2011 aveva raggiunto in Europa il 3,1% (2,7% nell'area dell'euro), soprattutto per effetto della crescita dei prezzi delle materie prime. Nella media dell'Ue a 27 l'indice dei prezzi al consumo dovrebbe crescere del 2,6% nel 2012 e dell'1,9% nel 2013; nell'area dell'euro del 2,4% e dell'1,8%. Permarranno tuttavia differenze anche significative, con tassi di inflazione più elevati della media soprattutto in Italia (rispettivamente 3,2% e 2,3% nel 2012 e nel 2013) e nel Regno Unito (2,9% e 2,0%).

Le politiche di risanamento dei conti pubblici dovrebbero portare nel 2013 il deficit complessivo corretto per l'andamento del ciclo economico al 2,2% del Pil nell'Ue a 27 e all'1,8% nell'area dell'euro e il rapporto tra il debito pubblico e il Pil rispettivamente all'87,2% e al 92,6%.

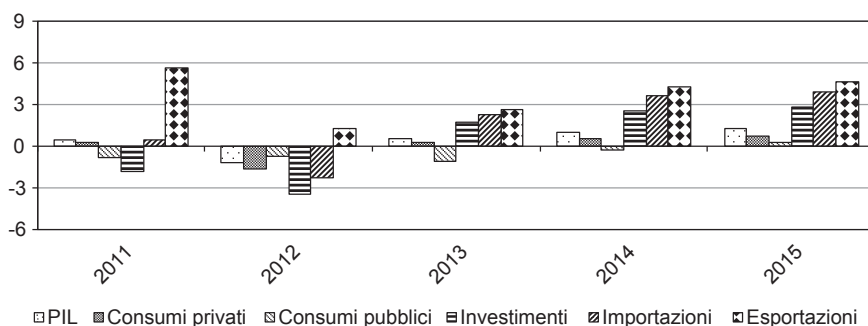
Come ha sottolineato il Governatore della Banca d'Italia nelle Considerazioni Finali del 31 maggio 2012, "l'economia dell'area dell'euro, [...] considerata nel suo insieme, ha conti con l'estero bilanciati; un disavanzo e un debito del settore pubblico previsti quest'anno poco sopra, rispettivamente, il 3 e il 90% del Pil; famiglie con una ricchezza finanziaria lorda che è 3 volte il loro reddito disponibile annuo e un indebitamento pari al reddito; un debito finanziario aggregato delle imprese pari al prodotto di un anno. Sono dati che configurano un'economia solida ed equilibrata, per molti aspetti più di altre

aree avanzate del mondo”. Tuttavia, l’assenza di una politica fiscale comune amplifica gli effetti negativi degli squilibri di alcuni stati membri, mettendo a repentaglio la stabilità economica dell’area e, di riflesso, dell’intero sistema economico mondiale.

L’ITALIA

Nel 2011, il Pil dell’Italia è cresciuto dello 0,4% rispetto a un anno prima. Già nel quarto trimestre la dinamica era tuttavia divenuta negativa, con un calo congiunturale (rispetto al corrispondente trimestre di un anno prima) dello 0,4%: i contributi negativi dei consumi interni (pari a -0,7% per la componente privata e a -0,3% per quella pubblica), degli investimenti fissi lordi (-0,6%) e degli investimenti in scorte (-1,8%) sono stati soltanto in parte bilanciati dal forte contributo positivo fornito dalle esportazioni nette, pari al 3,0%. Secondo le stime preliminari pubblicate dall’Istat il 15 maggio scorso, tra gennaio e marzo del 2012 il Pil ha registrato un’ulteriore contrazione, pari all’1,3% rispetto a quattro trimestri prima.

Figura 7 - La crescita in Italia (variazioni percentuali)



Fonte: Governo italiano, Documento di economia e finanza 2012

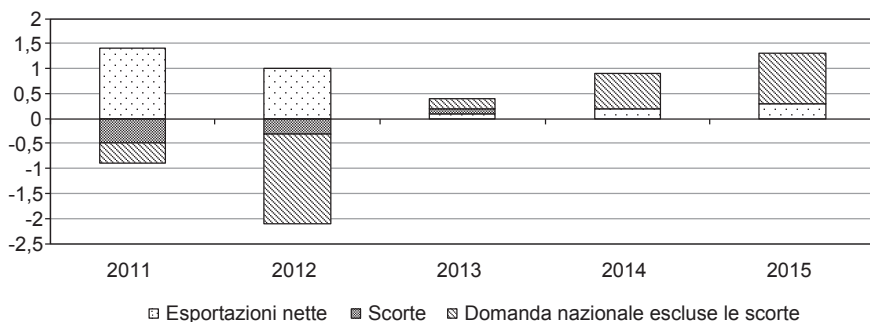
Le previsioni per il 2012 stimano una forte contrazione del Pil, pari all’1,9% secondo l’Fmi e all’1,4% secondo la Commissione europea. Il Documento di Economia e Finanza 2012 del Governo italiano prevedeva una contrazione più lieve, pari all’1,2% (figura 7). In ogni caso, il calo del prodotto italiano è il più elevato tra tutti i principali paesi europei.

Nel corso del 2012 l’andamento congiunturale potrebbe tuttavia segnare un lento ma progressivo miglioramento, con una variazione del Pil che dovrebbe divenire lievemente positiva nel quarto trimestre, rispetto a un anno

prima. Nel 2013 la dinamica dovrebbe continuare a essere lievemente negativa secondo l’Fmi, positiva e vicina a mezzo punto percentuale secondo la Commissione europea e il Governo italiano.

Durante lo scorso biennio, la crescita del reddito disponibile delle famiglie è stata inferiore a quella del Pil complessivo, con effetti negativi sul livello dei consumi. Nelle previsioni per il 2012 e il 2013 si aggiungono gli effetti della crisi del debito sovrano. I radicali interventi per il contenimento della spesa pubblica – resisi inevitabili in seguito alle tensioni sui mercati finanziari e alla forte crescita dei rendimenti richiesti sui titoli di Stato italiani – stanno determinando un’ulteriore contrazione sia del reddito disponibile sia dei consumi pubblici (figura 8). Da un lato, la contrazione dell’offerta di credito, determinata dal forte calo del valore degli attivi delle banche in seguito alla perdita di valore dei titoli pubblici; dall’altro le prospettive di una contrazione della domanda complessiva, stanno provocando a loro volta una contrazione della spesa per investimenti. Soltanto le esportazioni nette, come già nel 2011, dovrebbero fornire un contributo positivo alla crescita del Pil.

Figura 8 - Contributo alla crescita in Italia (variazioni percentuali)



Fonte: Governo italiano, Documento di economia e finanza 2012

Gli effetti delle incisive manovre di correzione della finanza pubblica sono al momento limitati al controllo dello *spread* dei titoli di Stato italiani rispetto a quelli tedeschi. L’impatto di un miglioramento delle aspettative, per effetto dei provvedimenti governativi che dovrebbero garantire condizioni economiche complessivamente più favorevoli alla crescita, non si è ancora realizzato.

Negli anni successivi il Pil dovrebbe registrare una progressiva espansione, con tassi di crescita dell’1,0% nel 2014 e dell’1,2% nel 2105. La crescita delle esportazioni nette dovrebbe favorire una ripresa del reddito disponibile e quindi della domanda interna.

L’azione di politica economica ha tuttavia come obiettivo il raggiungi-

mento di tassi di crescita in linea con quelli dei principali partner europei. Nonostante una classificazione tra interventi dal lato della domanda aggregata e da quello dell'offerta aggregata imponga alcune forti semplificazioni, tra i primi possono essere inclusi soprattutto i provvedimenti volti a favorire il finanziamento degli investimenti. Al momento, non sono state invece decise politiche a sostegno dei consumi privati, direttamente o attraverso una redistribuzione del reddito a favore delle categorie con una minore capacità di spesa.

Dal lato dell'offerta, l'obiettivo di medio periodo è di accrescere il prodotto potenziale aumentando la produttività totale dei fattori. A questo fine, gli interventi decisi sono molto ampi e includono la parziale liberalizzazione del mercato del lavoro e di alcuni ordini professionali, la revisione della legge sul diritto fallimentare e della giustizia civile, provvedimenti di semplificazione normativa e politiche per l'innovazione tecnologica ed energetica.

Più nel dettaglio, l'analisi del Piano nazionale di riforma (Pnr) contenuto nel Documento di Economia e Finanza 2012 presentato lo scorso 18 aprile, individuava 6 principali fattori di freno allo sviluppo del nostro Paese:

1. l'elevato costo del lavoro;
2. la scarsa concorrenza in alcuni settori di attività economica;
3. la scarsa efficienza amministrativa;
4. la ridotta attività di ricerca e sviluppo;
5. la bassa partecipazione alla forza lavoro;
6. l'elevato debito pubblico.

La prima parte degli interventi ha riguardato le necessità di risanamento della finanza pubblica, con azioni soprattutto dal lato dell'aumento delle entrate e della riduzione della spesa. I provvedimenti decisi con i decreti di luglio e agosto 2011 e soprattutto con il decreto "Salva Italia" hanno avuto come obiettivo il raggiungimento del pareggio di bilancio in termini strutturali entro il 2013 e un avanzo primario del 4,9% del Pil. Il rallentamento congiunturale del 2012 potrebbe determinare un lieve ritardo nel raggiungimento di questi obiettivi.

Dal lato delle entrate, le misure hanno riguardato: l'aumento delle aliquote Iva e delle accise sui carburanti, la revisione del bollo sui titoli, sugli strumenti e sui prodotti finanziari, la modifica della tassa sui redditi più elevati (la cosiddetta 'Robin Tax'), la maggiore tassazione patrimoniale degli immobili e di alcuni beni mobili registrati (aeromobili privati, imbarcazioni da diporto, auto di lusso), oltre a misure per l'emersione della base imponibile e contrasto all'evasione fiscale.

Dal lato del contenimento delle spese, assai rilevanti sono stati i provvedimenti di contenimento dei costi a carico del Servizio Sanitario Nazionale e,

soprattutto, la riforma delle pensioni, a cui si sono aggiunti interventi volti al riordino degli enti pubblici, alla riduzione dei costi istituzionali, al contenimento della spesa per il pubblico impiego, alla razionalizzazione delle spese per l'istruzione.

Oltre al primario obiettivo di risanamento dei conti pubblici, il decreto "Salva Italia", ha anche concesso sgravi fiscali alle imprese al fine di favorirne una maggiore capitalizzazione e di ridurre il costo del lavoro, e istituito il Tribunale delle Imprese, con l'obiettivo di ridurre i tempi di definizione delle controversie in cui sono parti società di medie e grandi dimensioni.

L'agenda delle riforme si presenta tuttavia come un insieme di interventi di più ampio respiro, volti a migliorare il grado di competitività dell'Italia in un orizzonte di medio periodo. In particolare, nel 2012 sono state adottate, con i decreti "Cresci Italia" e "Semplifica Italia", importanti misure di liberalizzazione e semplificazione, secondo tre linee di intervento principali:

1. aumentare la concorrenza, ad esempio attraverso misure di liberalizzazione dei servizi professionali e dei servizi di pubblica utilità;
2. favorire l'ingresso e la crescita delle imprese, attraverso una semplificazione normativa volta a ridurre licenze o autorizzazioni obbligatorie;
3. ridurre gli oneri amministrativi, in particolare il tempo speso per questioni burocratiche.

Nelle previsioni del Governo, forse un po' troppo ottimistiche, l'insieme delle riforme dovrebbe produrre un effetto cumulato sulla crescita del Pil pari al 2,4% tra il 2012 e il 2020, di cui lo 0,9% entro il 2015.

La tavola 1, tratta dal Documento di Economia e Finanza 2012, riporta le stime dell'impatto del complesso delle politiche economiche di liberalizzazione e semplificazione burocratica sul tasso di crescita dei principali aggregati di contabilità nazionale e sull'occupazione. I valori si riferiscono alle variazioni percentuali cumulate rispetto al caso di assenza di interventi. Le azioni che si prevede possano avere nel medio periodo il maggiore impatto sulla crescita sono quelle volti ad accrescere la concorrenza e l'apertura dei mercati, i cui effetti si realizzerebbero soprattutto attraverso livelli più elevati degli investimenti. L'impatto maggiore sui consumi dovrebbe invece discendere dai provvedimenti di riduzione delle barriere all'entrata e semplificazione amministrativa. Più limitato appare invece l'impatto degli interventi delle politiche di liberalizzazione e semplificazione, che però escludono la riforma del mercato del lavoro approvata nei giorni scorsi, sul livello dell'occupazione.

Tavola 1 - L'impatto delle politiche di liberalizzazione

Misura	Aggregato	2012	2013	2014	2015	2020
Concorrenza e apertura dei mercati	Pil	0,0	0,1	0,3	0,4	1,2
	Consumi	-0,6	-1,0	-1,0	-0,9	-0,5
	Investimenti	0,7	1,5	2,1	2,6	4,2
	Occupazione	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3
Riduzione delle barriere all'entrata e semplificazione amministrativa	Pil	0,1	0,2	0,2	0,3	0,7
	Consumi	0,4	0,7	0,7	0,8	1,0
	Investimenti	-0,2	-0,4	-0,5	-0,6	-0,5
	Occupazione	0,1	0,1	0,1	0,0	-0,1
Riduzione degli oneri amministrativi e burocratici	Pil	0,1	0,1	0,2	0,2	0,5
	Consumi	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6
	Investimenti	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
	Occupazione	0,1	0,1	0,1	0,0	-0,1

Fonte: Governo italiano, Piano Nazionale di Riforma (Pnr) contenuto nel Documento di Economia e Finanza 2012

Come già argomentato in precedenza, gli interventi a favore della crescita, sia dal lato della domanda sia da quello dell'offerta, devono essere coerenti con il risanamento delle finanze pubbliche, attraverso un graduale e stabile percorso di rientro del debito verso i valori di equilibrio previsti dagli accordi europei. Per questo motivo, nella fase iniziale gli interventi si sono necessariamente concentrati dal lato delle entrate. Nei prossimi anni dovrebbero invece attuarsi soprattutto attraverso una riduzione e razionalizzazione delle spese correnti, secondo la direzione che si sta già delineando nella *spending review* curata dalla Commissione straordinaria per la razionalizzazione della spesa per acquisti di beni e servizi, nominata con una direttiva del Presidente del Consiglio il 30 aprile 2012.

CONCLUSIONI

Secondo le stime della Banca d'Italia, a marzo il debito pubblico italiano era pari a 1.946,083 miliardi di euro, il 123,2% del valore del Pil nominale nel 2011 (1.580,220 miliardi di euro). Il 2 luglio 2012, nonostante il buon risultato del vertice dell'eurozona del 28 e 29 giugno e la positiva reazione dei mercati, il tasso di interesse sui titoli di Stato decennali italiani era del 5,73% (rispettivamente 4,21 e 4,16 punti percentuali in più rispetto al rendimento richiesto sui titoli del debito pubblico della Germania e degli Stati Uniti). A

questo tasso, la spesa annuale per interessi sul debito pregresso ammonterebbe a 111,511 miliardi di euro. Fortunatamente, lo Stato italiano è riuscito in passato a finanziarsi a tassi di interesse sensibilmente inferiori e a scadenze pluriennali, cosicché gli oneri sul debito sono oggi significativamente più bassi rispetto alla cifra calcolata poco sopra. Ma è evidente che, a livelli dei rendimenti come quelli odierni, il debito pubblico italiano non è sostenibile nel medio periodo.

Al vertice del 28 e 29 giugno i governi dei paesi dell'area dell'euro hanno trovato alcuni importanti punti di accordo. In seguito alla centralizzazione della vigilanza sulle banche dell'eurozona presso la Banca centrale europea, che dovrebbe essere realizzata nei prossimi mesi, i fondi messi a disposizione nell'ambito del programma della *European Financial Stability Facility* (Efsf) e dello *European Stability Mechanism* potranno essere utilizzati per il finanziamento delle banche in difficoltà, senza un passaggio attraverso i bilanci nazionali, e quindi senza impatti sul debito pubblico. Inoltre, i medesimi fondi potranno essere utilizzati anche per l'acquisto di titoli di Stato direttamente sul mercato primario, contribuendo a ridurre i rendimenti all'emissione, senza che questo comporti condizioni più cogenti nella gestione dei conti pubblici di quanto già previsto per tutti i paesi dell'euro dal Trattato sulla stabilità, coordinamento e *governance* nell'unione economica e monetaria del 2 marzo 2012.

L'accordo raggiunto al vertice dell'eurozona potrebbe rappresentare un passo importante verso un'unione fiscale, all'interno della quale la garanzia sulle passività di ciascun paese verrebbe condivisa tra tutti gli stati membri, riducendo e al limite annullando i differenziali tra i costi di finanziamento del debito pubblico.

È tuttavia evidente che nessun Paese sarà disposto a condividere i costi di un possibile fallimento di un debito accumulato da altre nazioni senza poterne controllare i processi di risanamento della finanza pubblica. I passi verso un'unione fiscale e la condivisione del debito possono avere l'effetto positivo di ridurre la probabilità che nei mercati finanziari si formino aspettative che si auto-confermano, come già discusso nell'introduzione. Ma la necessità di garantire un percorso credibile di risanamento della finanza pubblica, anche rinunciando a una parte della propria sovranità fiscale, rimane un requisito imprescindibile per evitare anche in Italia il collasso delle finanze pubbliche.

La crescente integrazione internazionale nei mercati dei beni e delle attività finanziarie sta riducendo sensibilmente i margini per gli interventi di politica economica a livello nazionale. Ogni perdita di competitività nel mercato dei beni, a favore di nazioni con una produttività più elevata o a un costo del lavoro inferiore, rischia di venire giudicata insostenibile dagli operatori finanziari nazionali e internazionali. La riallocazione degli investimenti che ne consegue

determina un prosciugamento delle fonti di finanziamento dell'economia, in grado di trasformare rapidamente un rallentamento in una crisi finanziaria e reale. Sfortunatamente, il processo è caratterizzato da forti irregolarità: squilibri che per un certo arco di tempo potevano apparire sostenibili possono generare improvvisamente inattese crisi di fiducia. In un questo contesto, gli interventi di politica economica non possono più essere attuati con la gradualità che era concessa in passato, ma devono essere rapidi e incisivi; meglio se coordinati a livello internazionale.

Il mantenimento del livello di benessere economico al quale eravamo abituati in Italia in passato richiede sempre più un mutamento culturale, da un quadro di riferimento relativamente statico a uno di grande dinamismo, dove le prestazioni in ogni ambito di attività economica devono continuamente migliorare. La sostenibilità politica e sociale di questo cambiamento è molto probabilmente la chiave di volta del risanamento del nostro sistema economico.

IL SETTORE AGROALIMENTARE E LA CRISI

*Donato Romano**

INTRODUZIONE

Dalla scorsa estate una crisi di gravità eccezionale ha investito l'Europa e l'Italia. Sopiti a fatica gli effetti più acuti della crisi finanziaria del 2008-2009, nuove tensioni investono le economie europee a causa del peggioramento delle prospettive dell'economia globale, dell'aggravarsi delle condizioni finanziarie della Grecia e della crisi dei debiti sovrani di Spagna e Italia. In particolare, nel nostro Paese il prodotto interno lordo è diminuito dalla scorsa estate per tre trimestri consecutivi, con una perdita complessiva di circa 1,5 punti percentuali, riportando il Pil procapite degli italiani nel 2012 a poco meno di 25.700 euro, un livello inferiore a quello del 1999 (Confcommercio, 2012). Allo stesso tempo, il tasso di disoccupazione ha raggiunto in aprile il 10,2% (Istat, 2012^a)¹, i consumi procapite sono scesi a 15.355 euro, un valore che non si vedeva dal 1998, e l'indice Istat del clima di fiducia dei consumatori è sceso a 85,3 in giugno, il livello più basso dall'inizio delle serie storiche nel gennaio 1996 (Istat, 2012^b).

In questo “clima di guerra” cosa fa l'agricoltura? Qual è l'impatto che la crisi economica sta avendo sul settore? E qual è il contributo che il settore agroalimentare offre, se non ad uscire dalla crisi, almeno a contenerne gli effetti sul benessere delle famiglie? Sono le domande cui cerca di dare risposta questo contributo, che punta ad approfondire come il settore agroalimentare italiano si sta comportando nel corso della crisi economica, analizzando, a livello internazionale, la dinamica del settore agricolo in Italia rispetto all'andamento del settore in Europa e confrontando, a livello nazionale, l'andamento dell'agroalimentare con gli altri settori dell'economia in termini di produzione, occupazione, commercio e consumi.

**Dipartimento di Scienze delle Produzioni Vegetali, del Suolo e dell'Ambiente Agro-forestale - DiPSA, Università degli Studi di Firenze.*

L'autore desidera ringraziare i componenti del Gruppo 2013 e i partecipanti al workshop per gli utili commenti su una precedente versione del lavoro. Inoltre, un ringraziamento particolare va ad Antonella Finizia dell'Ismea e a Roberto Henke dell'Inea per aver fornito, rispettivamente, gli aggiornamenti degli indici dei prezzi agricoli e delle statistiche del commercio con l'estero. Ovviamente, ogni eventuale errore resta sola responsabilità dell'autore.

¹ Con un aumento di oltre due punti percentuali in soli tre trimestri, mentre il tasso di disoccupazione giovanile è aumentato da luglio 2011 ad aprile 2012 di oltre 7 punti percentuali passando dal 28% al 35,2%.

L'analisi è condotta su un periodo che va dal primo trimestre 2007 al quarto trimestre 2011, in modo da comprendere ambedue i periodi recessivi che caratterizzano l'attuale crisi economica², utilizzando dati secondari delle principali fonti statistiche, come Eurostat, Istat, Bankitalia e Ismea, che rendono disponibili dati congiunturali, cioè dati che permettono di seguire trimestralmente l'andamento dei vari indicatori con il ciclo economico.

Questo lavoro è strutturato in cinque parti. Nel paragrafo 2, viene fornito un quadro di riferimento a livello europeo, effettuando un'analisi comparata del comportamento del settore agricolo in Italia, nei principali Paesi europei (Germania, Francia e Spagna) e a livello medio dell'Unione Europea e dell'Unione Monetaria Europea, in termini di valore aggiunto, occupazione e reddito. Nel paragrafo 3 si effettua un confronto del comportamento del settore agricolo italiano rispetto agli altri settori che compongono il sistema economico nazionale e dell'andamento dell'industria alimentare rispetto all'industria nel complesso, analizzando i principali indicatori rilevanti per l'economia reale (produzione e occupazione) e finanziaria (prestiti e sofferenze). Nel paragrafo 4, si approfondiscono le dinamiche dei prezzi a livello aziendale (prodotti e mezzi di produzione) e al consumo, calcolando anche le ragioni di scambio della fase agricola e i margini di filiera, al fine di mettere in evidenza eventuali regolarità di tali indicatori nelle fasi recessive ed espansive. Negli ultimi due paragrafi si analizzano due componenti importanti della domanda finale che hanno rivestito un particolare ruolo nella dinamica macroeconomica e settoriale degli ultimi cinque anni, segnatamente la domanda estera (paragrafo 5) e quella per consumi finali delle famiglie (paragrafo 5). Infine, nel paragrafo 6 vengono riportate alcune brevi considerazioni conclusive che sintetizzano i principali risultati del lavoro e forniscono alcuni spunti per le politiche di intervento.

L'AGRICOLTURA NELLA CRISI: ITALIA VS. EU

Prodotto interno lordo e valori aggiunti settoriali

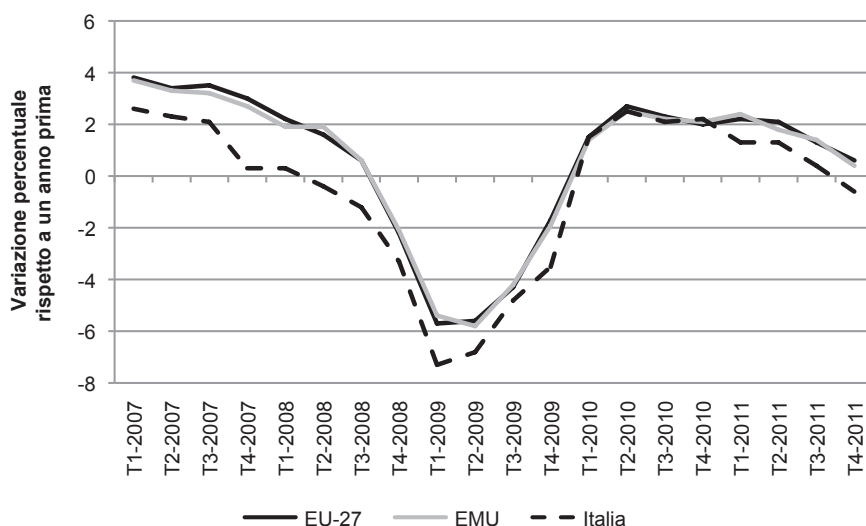
In termini generali, l'andamento congiunturale del Pil dell'Italia segue dappresso quello dell'Unione monetaria europea (Emu), ma è meno reattivo della media Eu-27: fino alla metà del 2011 il Pil italiano perde meno quando c'è il picco della crisi, ma corre anche meno quando c'è crescita³. Tuttavia, in

² Per l'Italia il "double dip" dell'economia corrisponde al periodo di contrazione del Pil che va dal secondo trimestre del 2008 al secondo del 2009 e a quello cominciato con il terzo trimestre del 2011 e tuttora in corso.

³ Anche se negli ultimi due trimestri del 2011 la situazione peggiora ulteriormente e l'Italia fa peggio sia della media dell'Emu che di quella dell'Eu-27.

termini di volumi di produzione l'Italia fa peggio della media Emu e Eu-27 e presenta indicatori solitamente peggiori degli altri grandi Paesi Eu (Germania, Francia, Spagna). Questi andamenti sono ancora più evidenti in termini tendenziali (figura 1), da cui risulta che il tasso di variazione del Pil rispetto a un anno prima per l'Italia è costantemente al di sotto di quello della media dell'Eu-27 e dell'Emu.

Figura 1 - Tasso variazione tendenziale del Pil totale ai prezzi di base in Italia e in Europa (valori concatenati in volume, anno di riferimento 2005)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

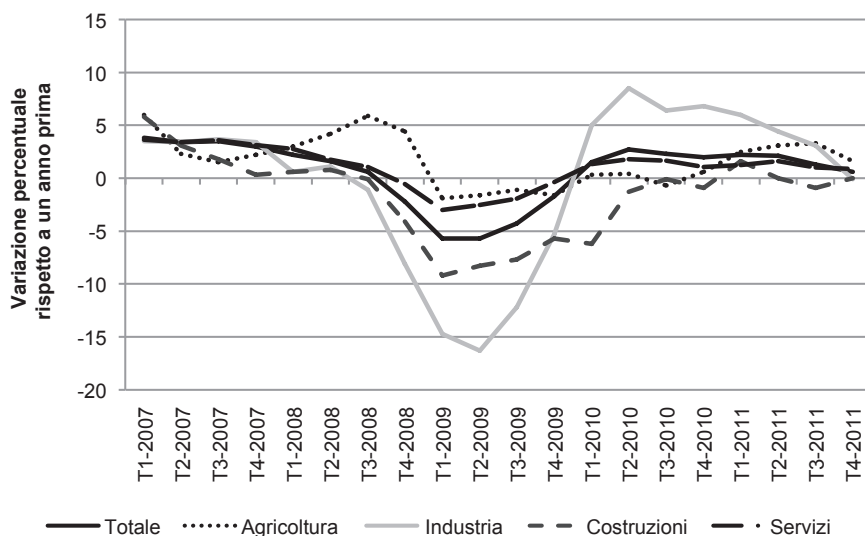
Confrontando l'andamento tendenziale del settore agricolo con quello degli altri settori, si vede come agricoltura sia generalmente più resiliente al ciclo rispetto all'industria e alle costruzioni, mentre i servizi sono il settore che in assoluto mostra le minori variazioni lungo tutto il periodo⁴ (figura 2).

Tuttavia, l'andamento tendenziale del Pil agricolo non presenta lo stesso profilo nei vari Paesi. Mentre in Italia esso è abbastanza simile a quello me-

⁴ In effetti, la media dell'Eu-27 mostra che il tasso di variazione tendenziale del valore aggiunto agricolo si muove in un range compreso tra un massimo del +6,0% (primo trimestre 2007) e un minimo del -1,9% (primo trimestre 2009), mentre per l'industria il massimo e il minimo sono rispettivamente +8,5% (secondo trimestre del 2010) e -16,3% (secondo trimestre del 2009) e per le costruzioni ci si muove tra un +5,8% (primo trimestre 2007) e un -9,2% (primo trimestre 2009). Il range del tasso di variazione tendenziale del valore aggiunto dei servizi è, invece, molto minore, essendo compreso tra un +3,6% (primo trimestre 2007) e un -3,0% (primo trimestre 2009).

dio europeo⁵, in Francia e Spagna le variazioni sono molto più pronunciate e con profili estremamente differenti: in Francia il settore agricolo presenta un profilo tipicamente anti-ciclico⁶, mentre in Spagna ha un andamento tendenzialmente decrescente per tutto il periodo, coerentemente con quello generale del ciclo economico in questo Paese⁷.

Figura 2 - Tasso variazione tendenziale del Pil totale e dei valori aggiunti settoriali ai prezzi di base nell'Eu-27 (valori concatenati in volume, anno di riferimento 2005)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

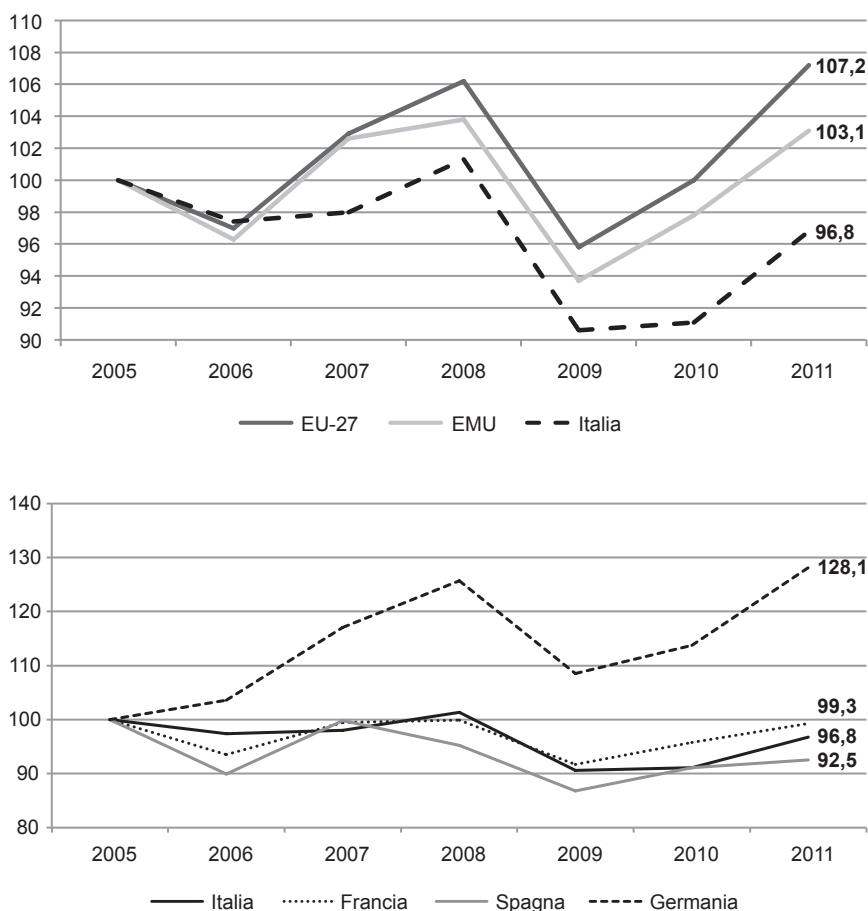
⁵ L'andamento del tasso di variazione tendenziale del valore aggiunto agricolo italiano presenta punti di svolta che coincidono con quelli del tasso di variazione medio dell'Eu-27, anche se l'entità delle variazioni presenta valori numericamente inferiori, con un massimo del +4,8% (primo trimestre 2007) e un minimo del -10,3% (primo trimestre 2009).

⁶ Infatti, il valore aggiunto agricolo in Francia raggiunge un picco del +8,8% rispetto a un anno prima nel punto più basso della crisi (secondo trimestre del 2009), in corrispondenza del quale il Pil tendenziale mostra una contrazione rispetto ad un anno prima del -4,1% e il valore aggiunto dell'industria registra una caduta addirittura del -10,4%. Similmente, nel momento della ripresa (secondo trimestre 2010), la variazione tendenziale del valore aggiunto agricolo registra una diminuzione del -7,0%, mentre la variazione del Pil è stata del +2,0% e quella del valore aggiunto dell'industria del +4,8%.

⁷ Più precisamente, la Spagna mostra un andamento fortemente decrescente della variazione tendenziale del valore aggiunto agricolo tra il primo trimestre del 2007 e l'ultimo del 2008, passando da un +11,7% a un -4,8% rispettivamente, per poi stabilizzarsi nei trimestri successivi su tassi di variazione tendenziali quasi sempre negativi, ma che raramente vanno oltre un ±1% rispetto ai dodici mesi precedenti.

Con specifico riferimento al settore agricolo, l'Italia fa generalmente peggio della media europea e degli altri grandi Paesi dell'Unione Europea (figura 3): fatto 100 l'indice del valore della produzione agricola nel 2005, nel 2011 l'Italia presenta un indice pari a 96,8 in termini reali ai prezzi di base, inferiore sia alla media dell'Eu-27 e dell'Emu, sia dei principali Paesi europei, le cui *performance* in termini di valori di produzione si distribuiscono secondo un gradiente nord-sud.

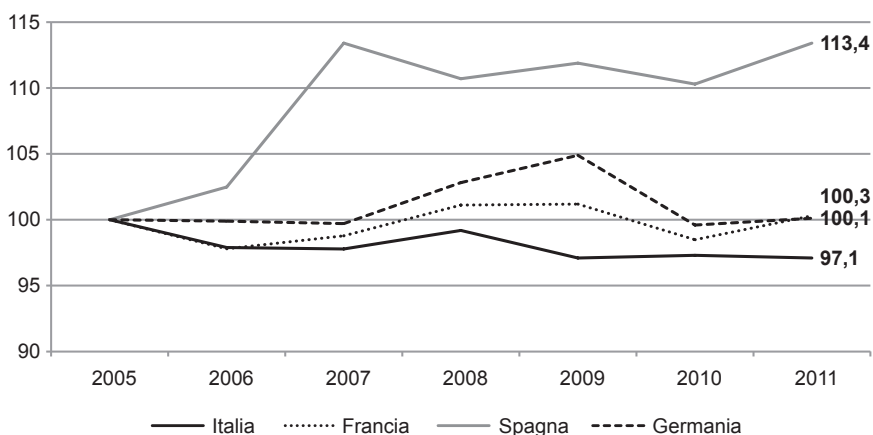
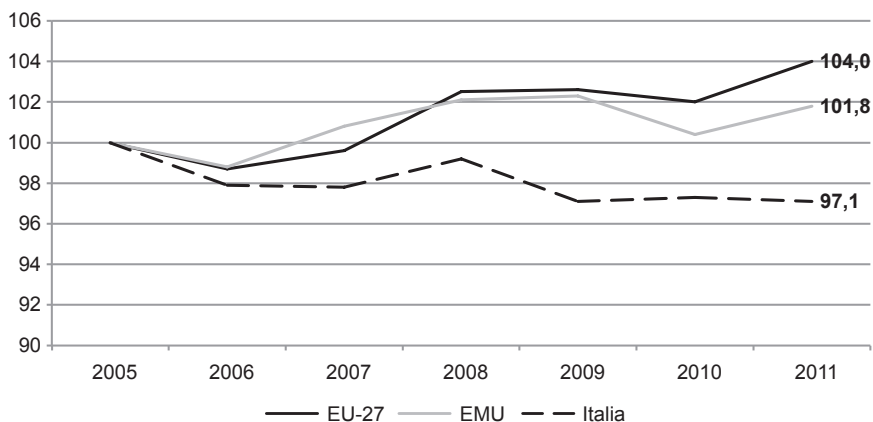
Figura 3 - Indice della produzione agricola in Italia e in Europa
(valori reali a prezzi di base, 2005 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

I rapporti Italia-Eu sono simili anche in volume, benché le differenze siano meno marcate che in valore (figura 4). In questo caso, tutti gli altri grandi Paesi europei fanno meglio dell'Italia, con la Spagna che riesce a mantenere gli elevati volumi raggiunti prima della crisi e nel 2011 presenta un indice pari addirittura a 113,4.

Figura 4 - Indice della produzione agricola in Italia e in Europa
(valori concatenati in volume, 2005 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

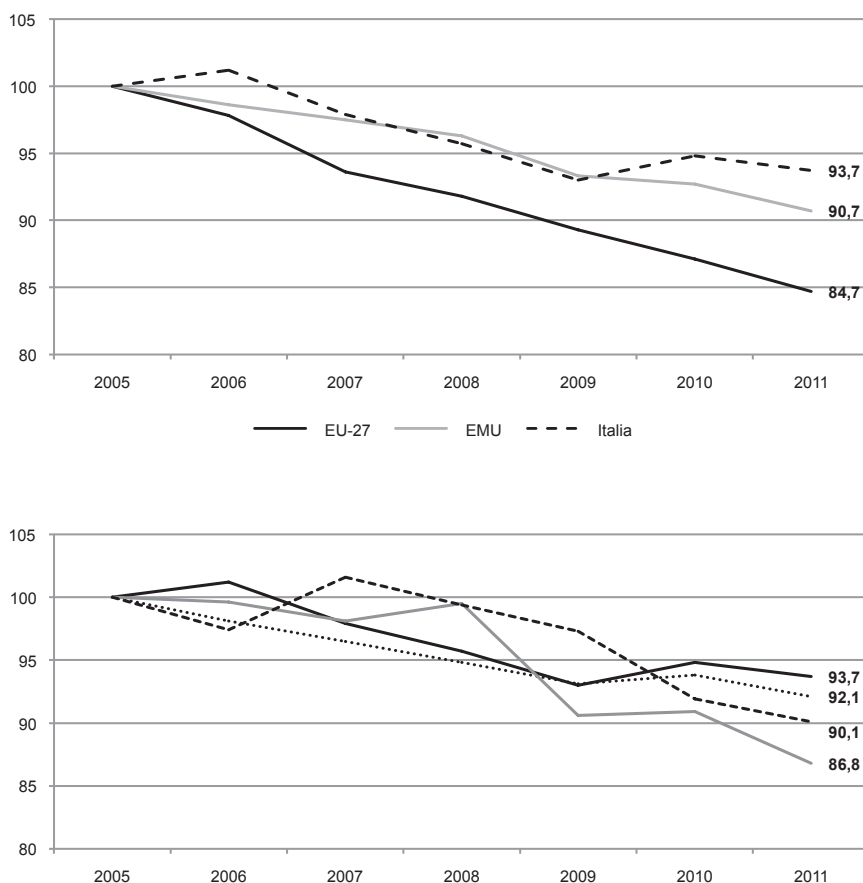
Le performance del settore agricolo italiano sono le peggiori anche in termini di prezzi dei prodotti agricoli, che nel 2011 sono sensibilmente più bassi di quelli esistenti negli altri Paesi europei, fatta eccezione per la Spagna. È

chiaro, quindi, perché in Italia la dinamica del valore aggiunto agricolo sia fortemente negativa: essa è la risultante della contemporanea presenza di bassi volumi dell'output agricolo e di bassi prezzi dei prodotti.

Occupazione

L'occupazione agricola in Italia diminuisce meno velocemente sia della media europea (Eu-27 e Emu), che degli altri grandi Paesi europei (figura 5): fatto 100 l'indice degli input di lavoro agricolo nel 2005, questo diventa pari a 84,7 per l'Eu-27 e 90,7 per l'Emu; esso, inoltre, è pari a 86,8 in Spagna, 90,1 in Germania, 92,1 in Francia, mentre è solo 93,7 in Italia.

Figura 5 - Indice degli input di lavoro in agricoltura in Italia e in Europa (2005 = 100)

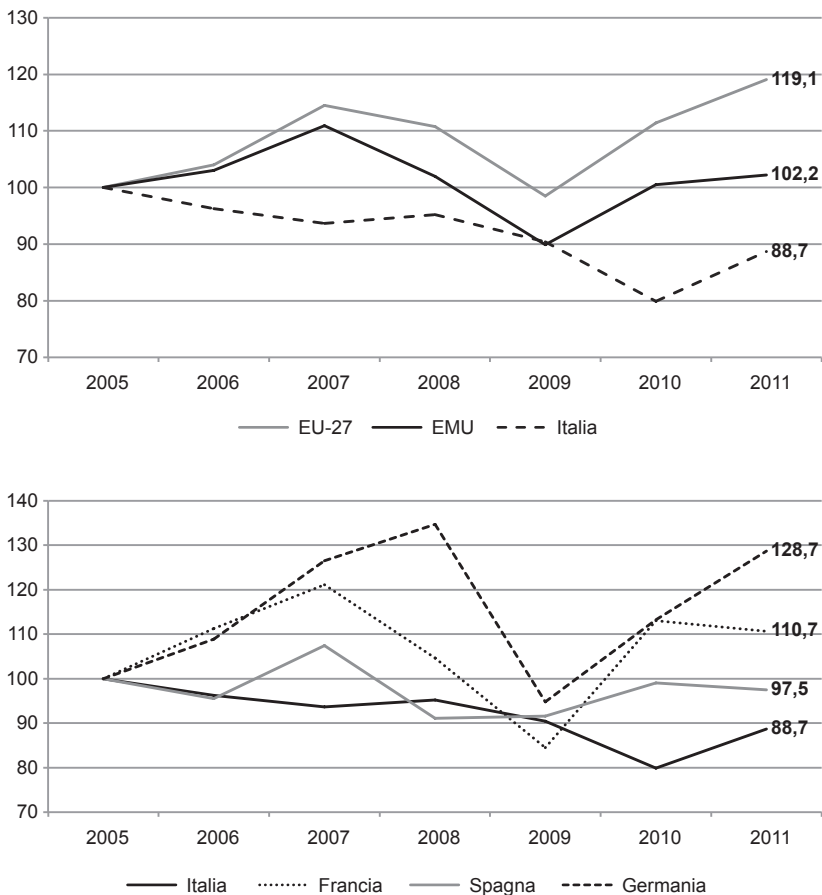


Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Reddito per unità lavorativa

La combinazione di una minor crescita del valore aggiunto agricolo e di una diminuzione dell'occupazione agricola meno pronunciata rispetto agli altri Paesi europei determina una dinamica fortemente negativa del reddito agricolo per unità lavorativa in Italia, che nel 2011 è pari solo all'88,7% di quello esistente nel nostro Paese nel 2005 (figura 6). Viceversa, in Germania e Francia il reddito agricolo per unità lavorativa è cresciuto sensibilmente (+28,7% e +10,7%, rispettivamente) ed è cresciuto anche per la media dell'Eu-27 (+19,1%) e dell'Emu (+2,2%). Solo in Spagna il reddito per unità lavorativa è diminuito, anche se in misura meno pronunciata che nel nostro Paese (-2,5%).

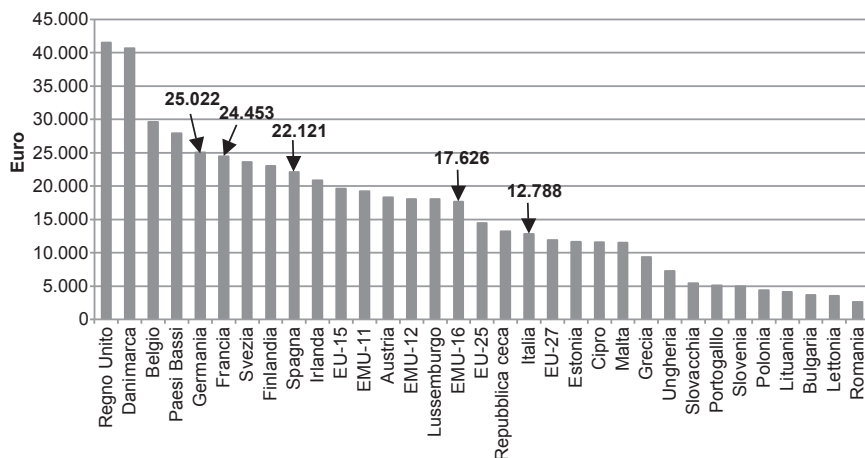
Figura 6 - Indice del reddito reale dei fattori per unità lavorativa (indicatore A) in Italia e in Europa (2005 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Anche in termini assoluti il reddito agricolo per unità lavorativa in Italia è molto più basso della media europea e degli altri grandi Paesi (figura 7): nel 2011 esso era pari a poco meno di 12.800 euro, quasi un 28% al di sotto della media dell'Emu (circa 17.600 euro) e molto meno dei principali Paesi europei, la metà circa di Francia e Germania e oltre il 40% meno della Spagna.

Figura 7 - Reddito reale dei fattori per unità lavorativa ai prezzi di base (indicatore A) in Italia e in Europa, 2011



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

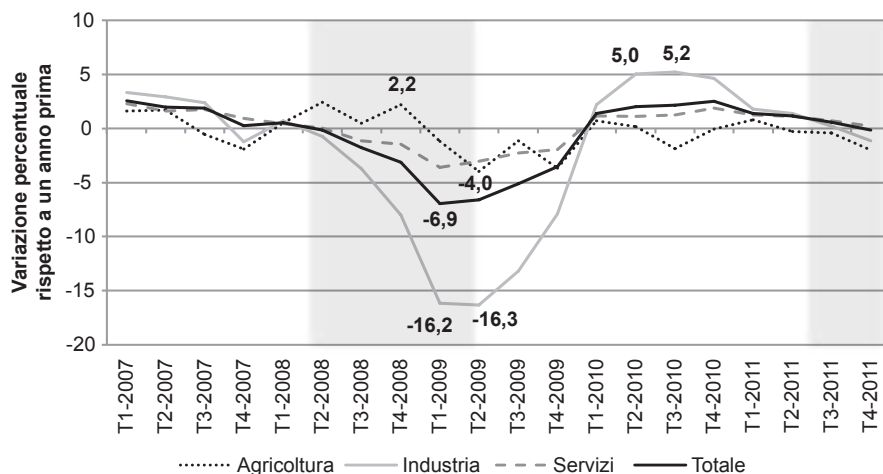
L'AGROALIMENTARE ITALIANO NELLA CRISI: CONFRONTI INTERSETTORIALI

Pil e valori aggiunti settoriali

In termini congiunturali, i tassi di variazione del valore aggiunto agricolo non mostrano alcuna relazione significativa con il ciclo economico, se non una marcata stagionalità. La figura 8, che riporta i tassi di variazione tendenziali del Pil e dei valori aggiunti settoriali mostra che la crisi colpisce soprattutto l'industria, mentre l'agricoltura risente meno del ciclo, sia in fase negativa⁸, che positiva, date le caratteristiche strutturali di rigidità dell'offerta agricola e della domanda di beni alimentari.

⁸ Nelle figure che seguono le aree ombreggiate rappresentano il periodo che tecnicamente può essere definito come recessione, cioè almeno due trimestri successivi di contrazione del Pil.

Figura 8 - Tasso variazione tendenziale del Pil totale e dei valori aggiunti settoriali, Italia

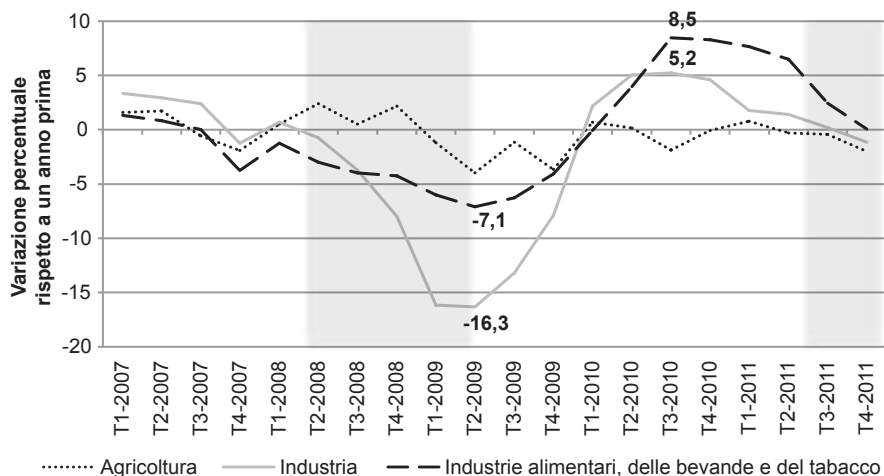


Fonte: Elaborazioni su dati Istat

In questo quadro l'industria alimentare va molto meglio dell'industria in generale, perdendo meno nelle fasi acute e guadagnando di più nelle fasi espansive (figura 9). Tuttavia, a partire dal secondo-terzo trimestre del 2011 si assiste a un generale allineamento delle variazioni tendenziali per tutti i settori.

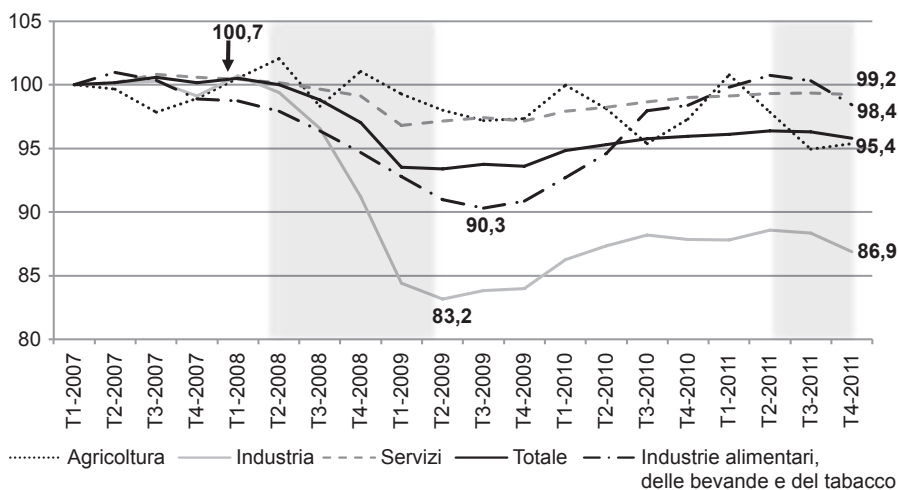
In termini di numeri indice (figura 10), la produzione agricola alla fine del 2011 è solo 4,6 punti percentuali al di sotto della produzione all'inizio del periodo (primo trimestre 2007), un dato dello stesso ordine di grandezza della media dell'economia nel complesso. Viceversa, l'industria è oltre 13 punti percentuali al disotto del livello esistente all'inizio del periodo, anche se l'industria alimentare fa registrare una *performance* migliore, con un livello di produzione che è solo 1,6 punti percentuali al di sotto di quello esistente all'inizio del periodo.

Figura 9 - Tasso variazione tendenziale del Pil totale e dei valori aggiunti settoriali, Italia



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Figura 10 - Andamento congiunturale del Pil e dei valori aggiunti settoriali (numeri indice: base primo trimestre 2007 = 100)

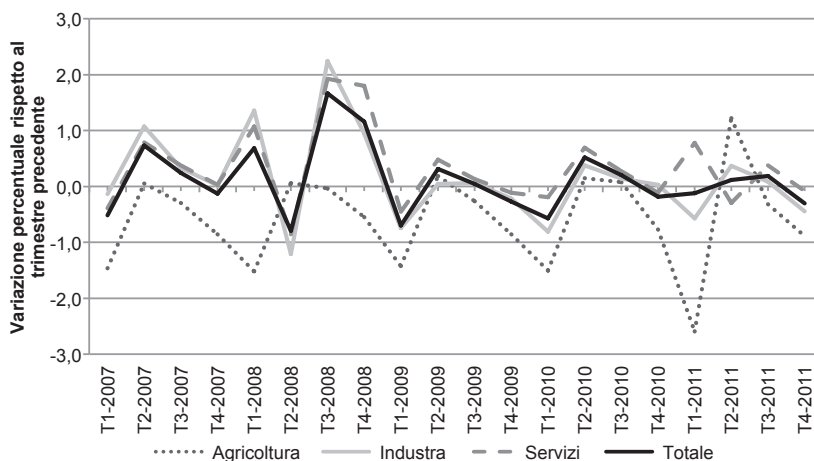


Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Imprese

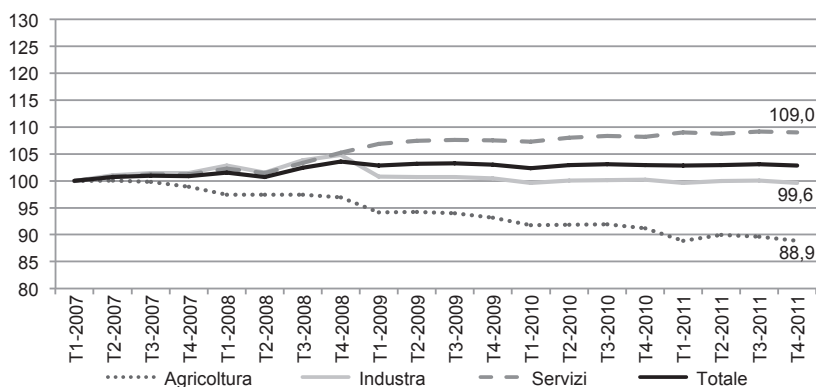
La demografia delle imprese non mostra cambiamenti sostanziali tra il periodo precedente la crisi e le fasi recessive⁹ (figura 11).

Figura 11 - Tasso di variazione congiunturale delle imprese per settore (numeri indice: base primo trimestre 2007 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Movimprese-Unioncamere

Figura 12 - Andamento congiunturale delle imprese per settore (numeri indice: base primo trimestre 2007 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Movimprese-Unioncamere

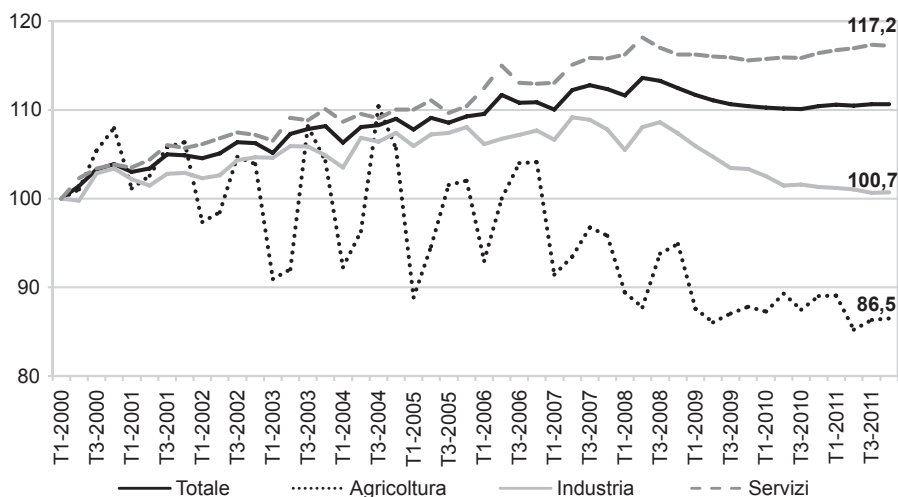
⁹ Anche se nel corso del 2011 si manifesta una maggiore variabilità nella demografia delle imprese in agricoltura, il periodo è troppo breve per poter effettuare delle generalizzazioni su un eventuale cambiamento strutturale conseguente alla crisi.

In particolare, le caratteristiche che dominano per il settore agricolo sono una marcata stagionalità e una tendenza alla diminuzione del numero di imprese nel corso del tempo (figura 12), che alla fine del periodo mostrano una diminuzione dell'11,1% rispetto all'inizio del periodo.

Occupazione

Le caratteristiche evidenziate per la demografia delle imprese sono confermate anche in termini occupazionali. Storicamente, infatti, il settore agricolo si caratterizza per una notevole stagionalità, con fluttuazioni più ampie rispetto agli altri settori, e per un *trend* secolare decrescente. Tuttavia, la crisi sembra modificare queste caratteristiche nel senso di diminuire l'ampiezza delle fluttuazioni stagionali e rallentare la fuoriuscita di manodopera dal settore (figura 13). Infatti, il tasso medio annuo per il settore agricolo passa da -1,35% nel periodo 2000-2007 (precedente alla crisi) a -0,88% del periodo 2008-2011 (crisi), mentre la perdita di occupazione nell'industria si approfondisce drammaticamente nonostante l'ampio ricorso agli ammortizzatori sociali, con un tasso medio annuo che passa dallo 0,65% del periodo pre-crisi al -1,24% del periodo della crisi (figura 14).

Figura 13 - Andamento congiunturale dell'occupazione per settore
(numeri indice: base primo trimestre 2000 = 100)



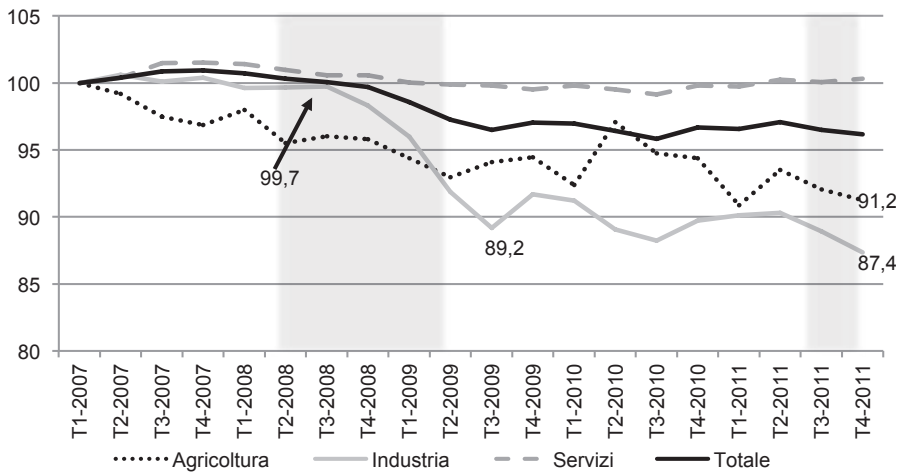
Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Credito

L'andamento congiunturale del credito in agricoltura e nell'industria alimentare non mostra specificità evidenti rispetto al resto dell'economia: l'erogazione dei prestiti è simile a quello degli altri settori, così come l'aumento delle sofferenze nel corso della crisi (figura 15).

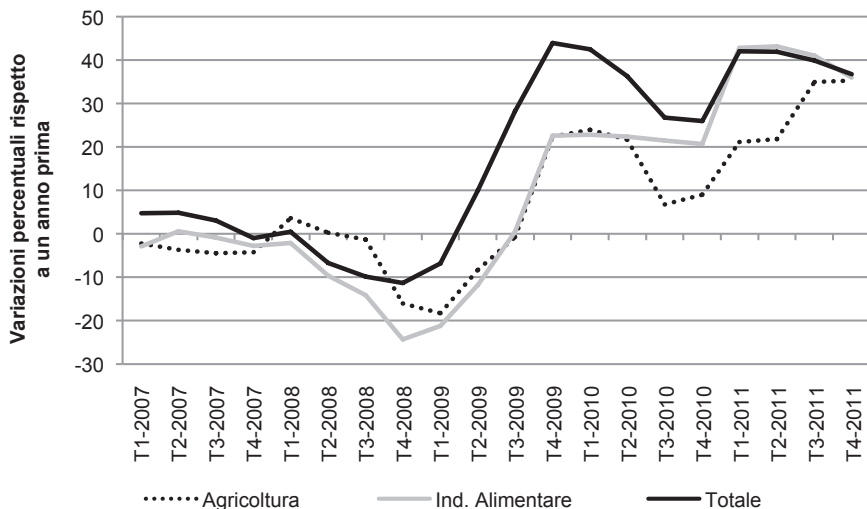
Il rapporto sofferenze/prestiti bancari, costantemente decrescente per tutti i settori dalla fine degli anni Novanta, si inverte in corrispondenza della crisi (figura 16). Tuttavia, anche durante la crisi, non si modifica il processo strutturale di riduzione del differenziale tra agricoltura e altri settori: il differenziale del rapporto sofferenze/prestiti tra agricoltura e economia nel complesso passa da circa 7 punti percentuale della fine degli anni Novanta allo 0,3 del quarto trimestre del 2011. In questo quadro di sostanziale similitudine tra agricoltura e altri settori, va sottolineato il rapido aumento del rapporto sofferenze/prestiti per l'industria alimentare, triplicato negli ultimi tre anni e diventato a fine 2011 circa 1,5 volte quello medio dell'industria nel complesso.

Figura 14 - Andamento congiunturale dell'occupazione per settore (numeri indice: base primo trimestre 2007 = 100)



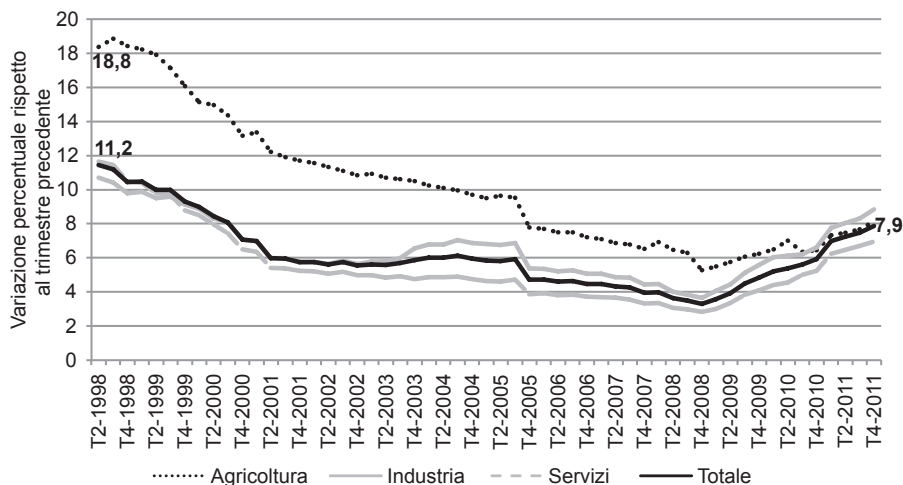
Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Figura 15 - Tasso di variazione tendenziale delle sofferenze bancarie per settore



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia

Figura 16 - Andamento congiunturale del rapporto tra sofferenze e prestiti bancari per settore

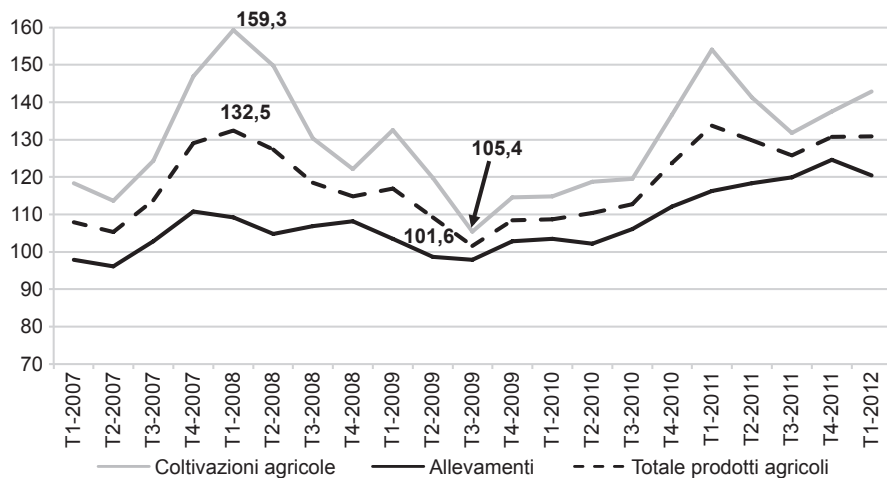


Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia

PREZZI, RAGIONI DI SCAMBIO E MARGINI COMMERCIALI

I prezzi all'origine dei prodotti agricoli in Italia seguono l'andamento dei prezzi agricoli a livello mondiale, che, nel periodo esaminato, è stato caratterizzato da due picchi: il primo tra la fine del 2007 e l'inizio del 2008, e il secondo nel primo trimestre del 2011. Il profilo della dinamica dei prezzi è simile, anche se anticipato, rispetto all'andamento generale del ciclo economico: i prezzi dei prodotti calano durante le fasi recessive e aumentano durante le fasi espansive. In particolare, durante la fase più acuta della recessione (primo trimestre 2008-terzo trimestre 2009) i prezzi sono calati di un 23%, con punte del 33% per le coltivazioni. Nel complesso, nonostante la diminuzione dei prezzi intervenuta dopo i due massimi, il livello dei prezzi all'origine registrato nel primo trimestre 2012 è ancora un 20% circa più alto di quello esistente prima della crisi (figura 17). Anche i prezzi dei mezzi di produzione seguono il ciclo, ma con variazioni meno pronunciate (figura 18). Durante la fase più acuta della crisi i prezzi degli *input* restano costanti, come nel caso dell'indice generale, o calano meno dei prezzi dei prodotti. Nel complesso, tra il primo trimestre 2007 e il primo trimestre 2012 i prezzi degli *input* sono aumentati di poco meno del 17%.

Figura 17 - Andamento congiunturale dell'indice generale dei prezzi all'origine dei prodotti agricoli (base 2000 = 100)

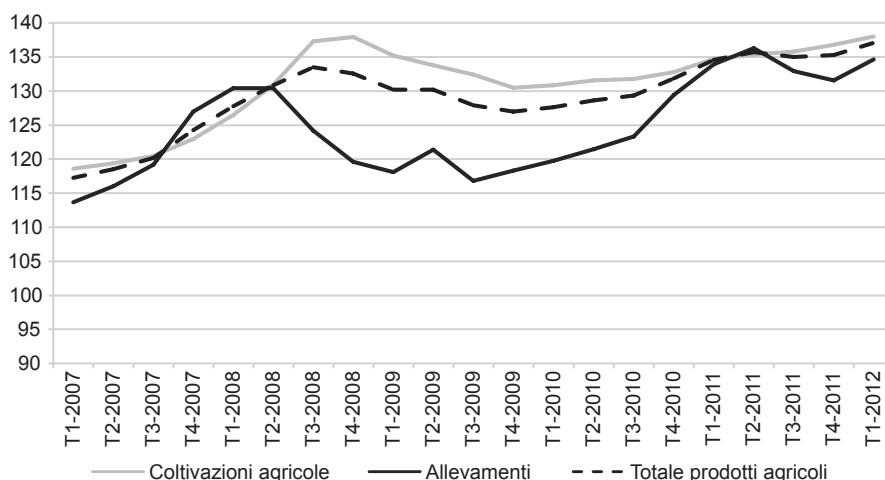


Fonte: Elaborazioni su dati Ismea

Di conseguenza, le ragioni di scambio della fase di produzione agricola sono nel primo trimestre 2012 quasi allo stesso livello di cinque anni prima (solo -3,9%). Tuttavia, questa apparente stabilità non deve ingannare, perché

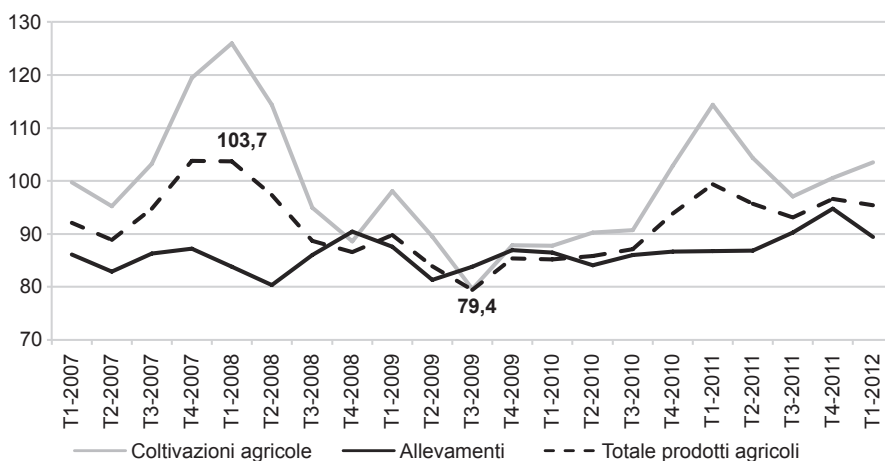
essa nasconde notevoli variazioni nel periodo in esame. Durante la più fase acuta della crisi, infatti, le ragioni di scambio sono notevolmente peggiorate per i produttori agricoli, facendo registrare un -23,4% per il totale dei prodotti agricoli tra il primo trimestre 2008 e il terzo trimestre 2009 (figura 19).

Figura 18 - Andamento congiunturale dell'indice generale dei mezzi correnti di produzione (base 2000 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Ismea

Figura 19 - Andamento congiunturale della ragione di scambio della fase di produzione agricola (base 2000 = 100)



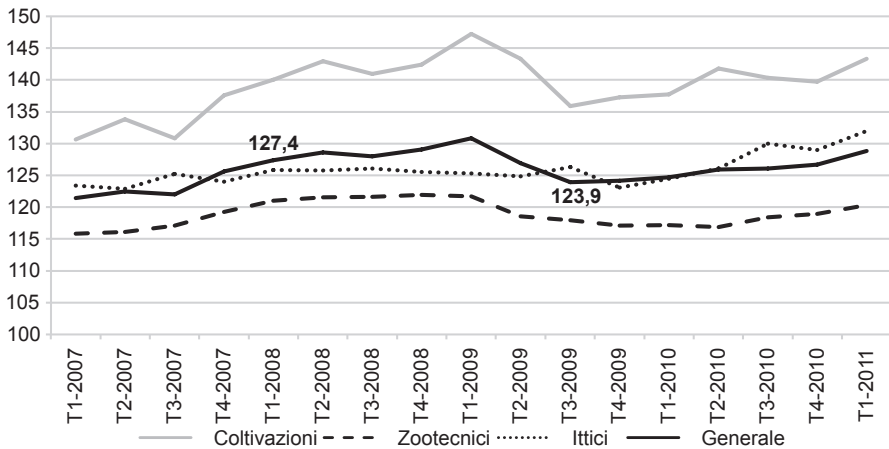
Fonte: Elaborazioni su dati Ismea

In generale i prezzi al consumo seguono un andamento simile a quello dei prezzi all'azienda, anche se le variazioni sono meno pronunciate e i punti svolta un po' ritardati rispetto a quelli all'azienda.

Anche i prezzi al consumo sono aumentati tra il primo trimestre 2007 e il primo trimestre 2011¹⁰, ma la variazione registrata (+6,1%) risulta tra un terzo e un quarto di quella dei prezzi all'azienda. Va, tuttavia, rilevato come nel corso del 2011 ci sia stata una ulteriore sensibile crescita dei prezzi al consumo, pari al +2,5%. Durante la crisi i prezzi al consumo calano, anche se di poco: -2,7% tra il primo trimestre 2008 e il terzo trimestre 2009 (figura 20).

Di conseguenza, i margini di filiera sono diminuiti del 15% circa tra il primo trimestre 2007 e il primo trimestre 2011. Tuttavia, va sottolineato che i margini seguono un andamento anti-ciclico, con aumenti notevoli nelle fasi recessive, pari a quasi 27 punti percentuali per l'indice generale e picchi di quasi 47 punti percentuali per le coltivazioni nel periodo tra il primo trimestre 2008 e il terzo trimestre 2009 (figura 21).

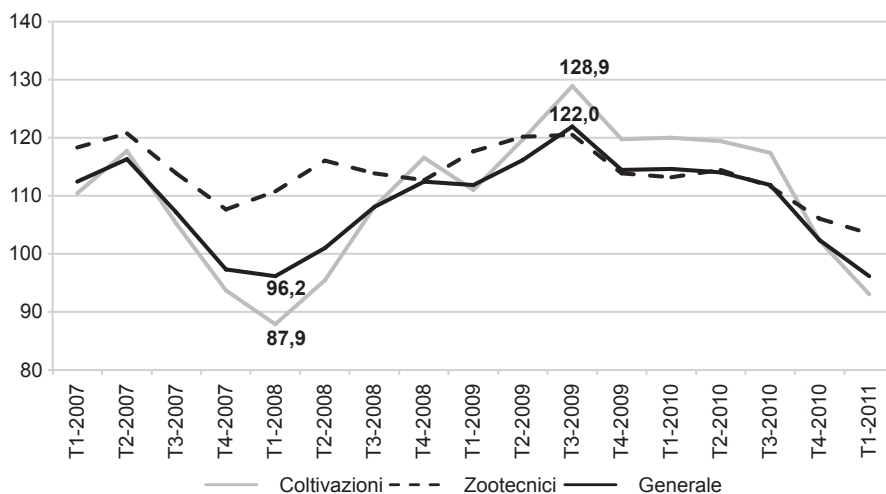
Figura 20 - Andamento congiunturale dell'indice generale dei prezzi al consumo per i beni alimentari (base 2000 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Ismea

¹⁰ Sfortunatamente, i dati Ismea non consentono di andare oltre il primo trimestre 2011. Di conseguenza, anche il margine di filiera può essere calcolato solo per il periodo primo trimestre 2007-primo trimestre 2011.

Figura 21 - Andamento congiunturale del margine della filiera agricola (base 2000 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Ismea

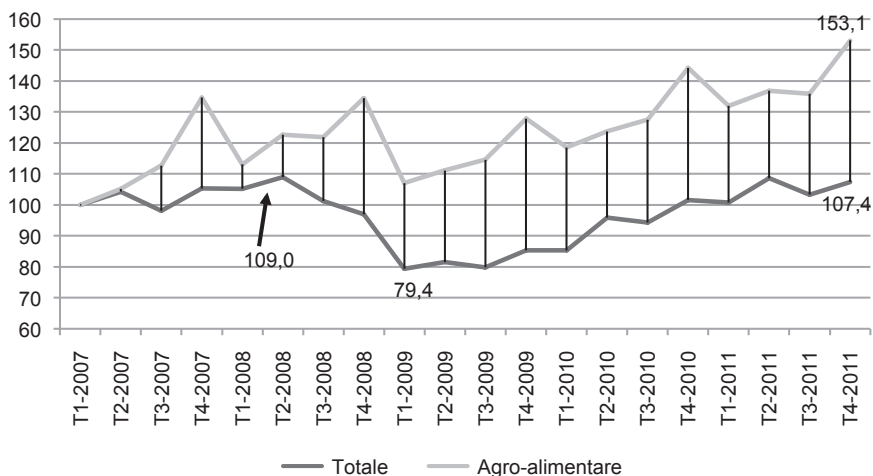
COMMERCIO CON L'ESTERO

Negli ultimi trimestri le esportazioni sono state l'unica componente della domanda finale a tenere, in un contesto caratterizzato da una dinamica della domanda interna negativa o stagnante (Pozzolo, 2012). Questo marca una profonda differenza tra il primo e il secondo *shock*: nel primo caso, il contesto macroeconomico era caratterizzato da una domanda interna stagnante e da una generale caduta delle esportazioni dovuta alla crisi globale (Romano, 2010), mentre la fase attuale è caratterizzata da una domanda interna ancora più bassa, esplicitata da agenti economici fiaccati dalla crisi precedente e dalle successive manovre di aggiustamento, ma da una domanda estera che ancora tiene¹¹.

In questo quadro le esportazioni dell'agroalimentare (aumentate del 53,1% dal primo trimestre 2007 all'ultimo del 2011) fanno meglio degli altri settori economici e dell'economia nel complesso. In particolare, le esportazioni del settore primario crescono di un 30% circa sul periodo, ma l'industria alimentare fa molto meglio, crescendo più del doppio.

¹¹ Almeno fino all'ultimo trimestre del 2011, anche se dalla primavera del 2012 cominciano ad apparire segni di stanchezza anche nella domanda estera.

Figura 22 - Andamento congiunturale delle esportazioni (base 2007 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

L'andamento delle esportazioni del *made in Italy* agroalimentare¹² seguono un andamento simile, essendo aumentate in media del 52,7% sul periodo esaminato. Le *performance* di questo aggregato merceologico sono determinate dalle esportazioni del *made in Italy* dell'industria alimentare (+72,3%) e dei prodotti trasformati (+58,6%).

Anche le esportazioni dei distretti agroalimentari¹³ presentano buone *performance* in termini di esportazioni, con una crescita del +7,6% nel 2011, nonostante la crisi, che faceva seguito a un +8,9% del 2010. Rallenta, in particolare, il comparto agricolo (+4,5% dopo il +17,5% del 2010, a causa di *performance* negative nei due ultimi trimestri del 2011), mentre accelerano i distretti dei vini (+11,2% nel 2011) che, nonostante gli alti livelli toccati nel 2010, hanno continuato a crescere a ritmi sostenuti su tutti i principali mercati di riferimento. Positiva anche la *performance* dell'industria alimentare

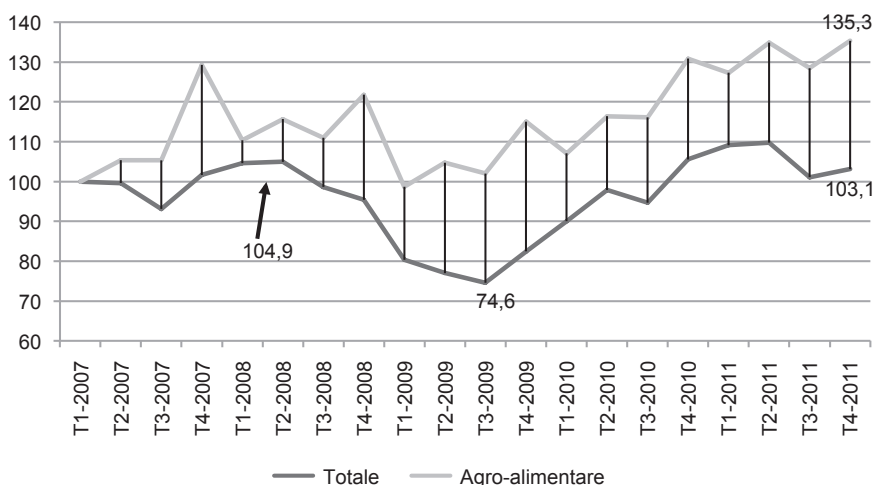
¹² L'identificazione dei prodotti che fanno parte del *made in Italy* agroalimentare è complessa vista la mancanza di criteri univoci condivisi. Viene qui utilizzata la classificazione proposta dall'Istat e adottata dall'Inea (2012) in cui rientrano prodotti/comparti con un valore positivo del saldo normalizzato e, contemporaneamente, un'incidenza significativa sul totale delle esportazioni, come ad esempio frutta fresca, ortaggi freschi e prodotti del floro-vivaismo (che costituiscono il *made in Italy* agricolo), riso, vino confezionato, vino sfuso, pomodoro trasformato, formaggi, salumi, succhi di frutta, ortaggi e frutta conservata e preparata, olio di oliva, aceto essenze e acque minerali (che rappresentano il *made in Italy* trasformato) e, infine, pasta, caffè, prodotti da forno, prodotti dolciari a base di cacao, acquaviti e liquori, gelati, ecc. (che rappresentano il *made in Italy* dell'industria alimentare).

¹³ Si considerano qui i 44 distretti agroalimentari analizzati dai cosiddetti *Monitor dei distretti* di Intesa-Sanpaolo (2012).

(+7,0%). Molti, anche se non tutti, i distretti agroalimentari sono già oltre i livelli pre-crisi: in generale si tratta di distretti di prodotti trasformati (vini, lattiero-caseari, carni) e solo alcuni distretti agricoli (mele dell'Alto Adige, florovivaistico del Ponente ligure). Particolarmente significativo è l'orientamento commerciale delle destinazioni dei prodotti di tali distretti che vede una crescita dei mercati emergenti dal 13,0% del 2006 al 18,3% del 2011.

Anche le importazioni agroalimentari aumentano in maniera significativa sul periodo (+35,3%), e più velocemente del totale delle importazioni (figura 23), grazie ad una crescita molto sostenuta delle importazioni dell'industria alimentare (+40,3%), ma anche ad una crescita non trascurabile del comparto agricolo (+29,3%). Come ovvio, le importazioni di tutti i comparti del settore agroalimentare mostrano un andamento pro-ciclico, aumentando in corrispondenza di fasi espansive del ciclo economico e diminuendo nelle fasi recessive.

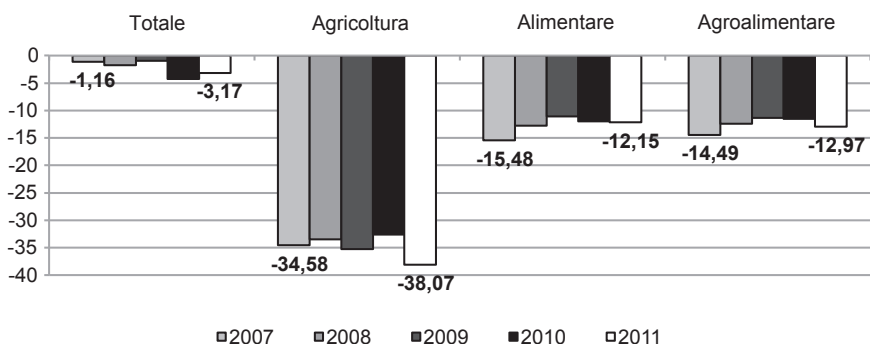
Figura 23 - Andamento congiunturale delle importazioni (base 2007 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Il saldo agroalimentare, strutturalmente negativo, è pro-ciclico nel senso che il deficit diminuisce in fasi recessive e aumenta in fasi espansive. Nel complesso, il deficit della bilancia agroalimentare migliora sensibilmente sul periodo (-11,3%), trascinata dal miglioramento del deficit della bilancia dell'industria alimentare (-4,2%), mentre quello del settore agricolo peggiora (+28,1%). Il saldo normalizzato del settore agricolo oscilla intorno al -35%, mentre si attesta rispettivamente tra il -10% e il -15% per l'industria alimentare e per l'agroalimentare nel complesso (figura 24).

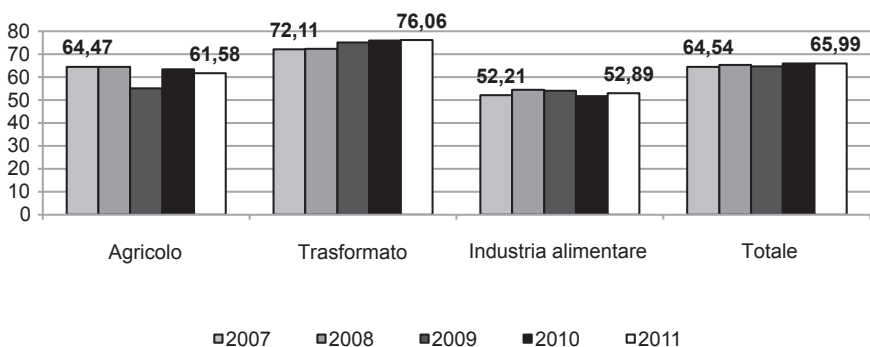
Figura 24 - Saldo normalizzato totale e agroalimentare



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Il *made in Italy* agroalimentare presenta *performance* di tutto rispetto, con una crescita del saldo commerciale totale sul periodo pari al 55,1%, trascinata dalle esportazioni dei prodotti trasformati e dell'industria alimentare, con un saldo normalizzato che in pratica non conosce arretramenti durante i cinque anni esaminati e si mantiene stabilmente intorno al 65% (figura 25).

Figura 25 - Saldo normalizzato del made in Italy agroalimentare



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

CONSUMI ALIMENTARI

La caduta del potere d'acquisto e dei consumi finali delle famiglie sono "il" problema principale dell'attuale fase economica: il potere d'acquisto delle famiglie per abitante è diminuito di oltre 6 punti percentuali tra il 2007 e il 2011 e la spesa per consumi in volume per abitante è diminuita di circa quattro punti percentuali sullo stesso periodo (Istat, 2012^c). Contemporaneamente, anche la propensione al risparmio si è ridotta di quasi un terzo, passando dal 12,6% del 2007 all'8,8% del 2011.

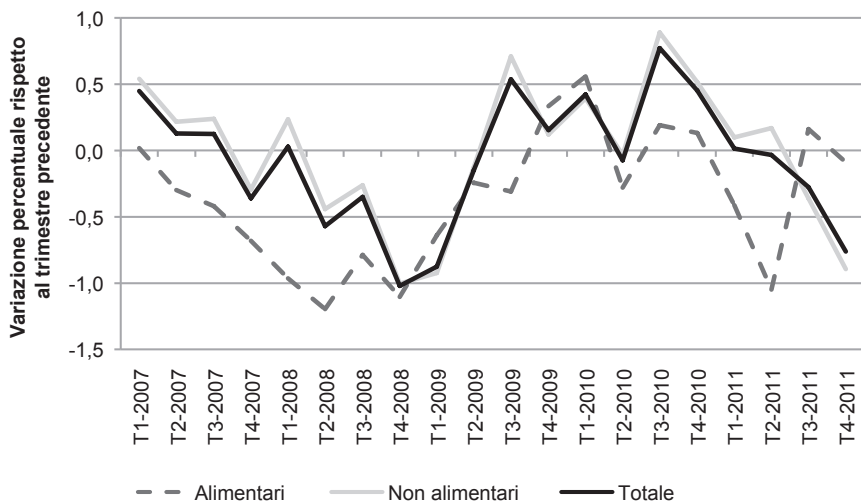
La caduta del potere d'acquisto dipende soprattutto dalla diminuzione del reddito disponibile, principalmente nella componente di reddito da lavoro autonomo, e meno dalla dinamica dei prezzi, dato che l'inflazione è stata contenuta su tutto il periodo. La diminuzione del potere d'acquisto si riflette necessariamente sui consumi, che tra il primo trimestre 2007 e il primo trimestre 2011 mostrano una caduta simile a quanto verificatosi in episodi simili come la crisi del 1992, ma con una ripresa dei consumi molto più lenta che in passato¹⁴. Su famiglie già stremate, che stentavano a riprendersi, si è abbattuto il secondo *shock* a partire dal secondo trimestre del 2011. Di conseguenza, la dinamica dei consumi resta in campo negativo in ben 15 trimestri sui 20 del periodo esaminato.

I consumi alimentari calano più di quelli non alimentari (figure 26 e 27) e si contraggono più che in passato (Ancc-Coop, 2011). Tale andamento può essere ricondotto sia ad un mutamento della reattività di questa voce di spesa al ciclo economico, sia a tendenze di carattere strutturale (Romano, 2011). Sul primo aspetto, è possibile che conti anche il fatto che oggi la struttura della spesa alimentare non è più composta soltanto da pochi prodotti di base di fatto costanti nel tempo¹⁵. Potrebbero poi essere in gioco anche elementi di carattere strutturale, fra cui ad esempio l'invecchiamento progressivo della popolazione, oltre che mutamenti di carattere sociale e culturale che comportano un aumento della spesa per pasti fuori casa o, più in generale, una minore preferenza per il consumo alimentare rispetto al passato.

¹⁴ La crisi degli inizi degli anni Novanta rappresenta l'episodio recessivo più grave prima dell'ultima crisi. Nel confronto si considera un'estensione temporale di quattro anni: il periodo che va da inizio 2007 a inizio 2011 e quello compreso tra il secondo trimestre del '91 e il secondo del '95 (cfr. Ancc-Coop, 2011: 127 e ss.). In entrambi i casi, rispetto al massimo, il minimo viene raggiunto dopo quattro o cinque trimestri, con una contrazione dei consumi a prezzi costanti di circa il 3,5%. Un anno e mezzo dopo il punto di minimo si riscontrano però ampie differenze: a inizio '95 difatti i consumi si erano già riportati al di sopra del precedente massimo di tre anni prima. Nell'attuale crisi, invece, il recupero è molto più graduale: a inizio 2011 siamo ancora del 2% al di sotto del livello di inizio 2008 e, date le prospettive, anche nel corso del resto dell'anno resteremo su valori inferiori all'ultimo massimo.

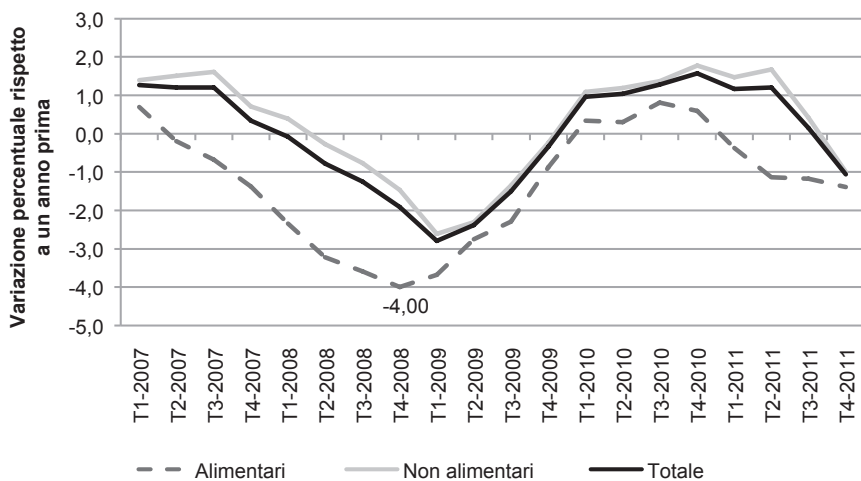
¹⁵ Infatti i consumi alimentari incorporano ormai una quota crescente di componenti immateriali (servizio, marca, innovazione) che può essere più facilmente ridotta rispetto alla quantità intrinseca di prodotto.

Figura 26 - Tasso di variazione congiunturale dei consumi finali delle famiglie



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Figura 27 - Tasso di variazione tendenziale dei consumi finali delle famiglie



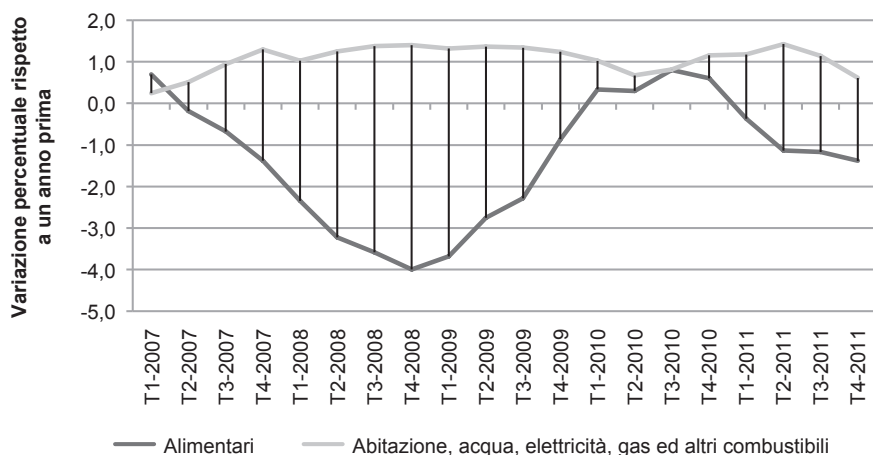
Fonte: Elaborazioni su dati Istat

In questo quadro, i consumi alimentari soffrono maggiormente rispetto ad altre componenti della spesa familiare (figura 28). Essi non sembrano essere più una componente incompressibile dei consumi familiari e l'aggiustamento alla crisi si scarica soprattutto sulla spesa alimentare (al punto più basso della con-

trazione dei consumi alimentari, nell'ultimo trimestre del 2008, si registra un -4% rispetto a dodici mesi prima), mentre altre componenti, come le spese per la casa (abitazione e utenze), non diminuiscono in maniera così sensibile con la crisi. D'altra parte, quando il ciclo va meglio, si ha una pronta espansione dei consumi alimentari che ritornano a un andamento simile al totale dei consumi.

Questa dinamica si mostra coerente per tutto il periodo esaminato (primo trimestre 2007-quarto trimestre 2011). Solo nel primo trimestre 2012 il tasso di variazione tendenziale dei consumi di beni non-alimentari supera (in negativo) quello dei consumi alimentari (-2,4% contro -1,5%, rispettivamente), ma è troppo presto per dire se si tratti di un cambiamento strutturale o meno.

Figura 28 - Tasso di variazione tendenziale dei consumi finali delle famiglie



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

CONCLUSIONI

Dall'analisi condotta nei paragrafi precedenti emerge con chiarezza che l'Italia è particolarmente colpita dalla crisi economica che si è abbattuta sull'Europa negli ultimi anni. In generale, l'Italia nella crisi fa peggio della media europea e dei principali Paesi dell'Ue: questo vale sia per l'economia italiana nel complesso, che per il settore agricolo in particolare. Questo si riflette sull'indicatore più importante di *performance* dell'agricoltura, il reddito per unità lavorativa che risulta essere basso (è il più basso fra i maggiori Paesi dell'Unione Europea), a causa di una dinamica insoddisfacente del valore aggiunto (l'agricoltura italiana arretra sia in termini di volumi, che di prezzi

dei prodotti) e dell'occupazione (la cui dinamica in Italia è caratterizzata da una fuoriuscita più lenta della manodopera, rispetto a quanto avviene in altri Paesi europei).

Confrontando, però, le *performance* del settore agricolo con quelle degli altri settori nel corso della crisi, si vede che l'agricoltura italiana fa relativamente meglio dell'industria e dell'economia nel complesso, sia in termini di contributo alla crescita economica (Pil), che di occupazione. Ancora meglio fa l'industria alimentare che presenta indicatori in termini di valore aggiunto che sono costantemente migliori della media dell'industria su tutto il periodo esaminato.

Dal punto di vista dei meccanismi di trasmissione finanziaria della crisi, la dinamica dei prestiti e l'entità delle sofferenze non mostra specificità particolari nel settore agricolo: fino a tutto il 2011 le tendenze che sembrano dominare sono quelle di lungo periodo. Un dato particolarmente inatteso, invece, è il rapido deterioramento del rapporto sofferenze/prestiti per l'industria agroalimentare manifestatosi nel corso degli ultimi tre anni.

Gli effetti reali della crisi, anche se in misura minore che nell'industria, si fanno sentire anche in agricoltura. Le caratteristiche del settore rispetto agli altri sono una maggiore resilienza alle variazioni del ciclo, un certo ritardo delle variazioni a livello settoriale rispetto all'andamento generale del ciclo e una buona capacità di risposta dell'offerta alle variazioni di prezzo. In particolare, con riferimento a quest'ultimo aspetto, va ricordato che il settore ha reagito prontamente, secondo meccanismi tipici dei modelli nerloviani, alle variazioni dei prezzi manifestatasi negli ultimi cinque anni. Tuttavia, la dinamica dei prezzi all'azienda (prezzi dei prodotti e degli *input*) e al consumo mette in luce un andamento preoccupante delle ragioni di scambio agricole e dei margini di filiera. Infatti, benché le ragioni di scambio agricole siano oggi pressoché allo stesso livello del periodo pre-crisi, si osserva che esse sono peggiorate fortemente durante le fasi recessive, in corrispondenza di un ampliamento dei margini di filiera. Le cause possono essere diverse, ma un ruolo sembrerebbero averlo giocato il potere di mercato lungo la filiera e la scarsa competitività dei canali commerciali.

Le *performance* attuali del settore dipendono sia da fattori generali del sistema Paese, che specifici del settore. Il significato macro dell'attuale fase economica è la debolissima domanda finale. Ciò deriva da una contrazione di tutte le componenti della domanda finale (dai consumi privati a quelli pubblici, dagli investimenti fissi lordi alle scorte) tranne le esportazioni, che sono l'unica componente che ancora tiene. In questo quadro le esportazioni e il saldo della bilancia agroalimentare fanno meglio degli altri settori economici e dell'economia nel complesso. La domanda interna è depressa perché il potere d'acquisto è decrescente a causa della diminuzione in termini reali del reddito

disponibile¹⁶, dell'aumento dell'indebitamento delle famiglie e della pubblica amministrazione e delle incertezze circa il futuro. La riduzione dei consumi finali sono la logica conseguenza di questa situazione. In questo quadro, i consumi alimentari soffrono maggiormente rispetto ad altre componenti della spesa familiare: essi non sono più una componente incompressibile dei consumi familiari e l'aggiustamento alla crisi si fa, più che su altre componenti, soprattutto sulla spesa alimentare.

Che fare, allora, per migliorare il benessere delle imprese e delle famiglie agricole? È ormai assodato che l'agricoltura non è isolata dal resto dell'economia e risente dei cambiamenti nel contesto macroeconomico, anche se l'impatto di tali variazioni si manifesta con un certo ritardo. Bisognerebbe, pertanto, garantire anzitutto un quadro macroeconomico favorevole, riportando il sistema economico su un sentiero di crescita sostenuto.

Nel medio-lungo periodo la variabile chiave è la produttività, ma è necessario agire anche nel breve, perché le risposte non possono aspettare. Purtroppo, qui le soluzioni sono scarse perché caratterizzate da un quadro macroeconomico sfavorevole e da vincoli di bilancio estremamente restrittivi. La leva fiscale è per l'Italia largamente preclusa perché politiche che stimolino la domanda rischiano di aggravare il deficit di bilancio, a meno di non liberare risorse attraverso la *spending review* o di riuscire a migliorare il gettito attraverso una più efficace lotta all'evasione e all'elusione fiscale. Non resta, quindi, che sperare in politiche monetarie più espansive, ma che rischiano di essere poco efficaci in una crisi sostanzialmente dal lato della domanda. D'altra parte, bisogna cominciare ad agire il prima possibile per riformare le regole dell'economia al fine di scardinare l'economia della rendita che attanaglia il Paese e far crescere la produttività, anche se i frutti di tale azione non potranno che verificarsi nel medio-lungo periodo¹⁷.

Per quanto concerne il livello settoriale, invece, è chiaro che nella determinazione dei risultati economici delle aziende acquistano un peso progressivamente crescente settore i fattori esogeni, di carattere extra-settoriale ed internazionale¹⁸. Le risposte possibili si possono distinguere in funzione della

¹⁶ Va peraltro notato che la crisi si inserisce in un quadro che era già difficile, caratterizzato da redditi reali stagnanti fin dai primi anni Novanta. La crisi, quindi, non ha fatto altro che accentuare tendenze di fondo che riflettono caratteristiche strutturali del nostro sistema economico: la scarsa crescita e la stagnazione del reddito disponibile.

¹⁷ Va, inoltre, tenuto presente che qualunque intervento finalizzato allo sviluppo non può prescindere dall'aver un *focus* su queste due realtà che rappresentano caratteristiche strutturali del problema Italia: il ritardo del Mezzogiorno e la marginalizzazione dei giovani nel mercato del lavoro.

¹⁸ Ci si riferisce, in generale, all'accresciuta rilevanza delle relazioni tra settore agricolo e ciclo economico ed ai canali (reali e finanziari) con cui vengono trasmessi al settore gli *shock* macro e, più in particolare, all'influenza di alcune variabili quali le politiche monetarie, le variazioni del tasso di cambio, il prezzo del petrolio.

tipologia dei soggetti che le promuovono, pubblici o privati (*cf.* Romano, 2010). Per quanto riguarda i primi, le politiche di intervento pubbliche devono essere finalizzate ad assicurare un nuovo quadro di regole che consenta a tutti gli agenti della filiera di operare in maniera competitiva, attraverso: una maggiore trasparenza e controllo dei mercati, maggiori garanzie per lo sviluppo di una pluralità di canali di commercializzazione, la creazione di un quadro istituzionale che consenta lo sviluppo di un sistema efficiente ed efficace di assicurazione dell'impresa contro i rischi economici e ambientali.

Per quanto riguarda i privati, il problema principale è come garantire che una quota più elevata di valore aggiunto possa essere mantenuta alla fase agricola. Ciò dovrebbe passare attraverso una strategia coordinata di interventi che preveda la sperimentazione di nuove forme di organizzazione orizzontale e di integrazione verticale, in modo da ribilanciare il potere contrattuale delle fasi a valle e a monte dell'azienda, la ricerca di un nuovo posizionamento del *mix* produttivo verso prodotti più differenziati qualitativamente, e commerciale, attraverso canali che preservino l'identità (produzioni certificate, trasformazione aziendale dei prodotti, eccetera), la ridefinizione delle regole e delle formule contrattuali di collocamento dei prodotti nelle prime fasi della filiera, il miglioramento della produttività aziendale attraverso investimenti soprattutto di carattere strutturale e la diversificazione del portafoglio di attività a livello aziendale (agriturismo, servizi ambientali, produzione energia, eccetera), in modo da garantire una maggiore resilienza dell'impresa agli *shock*.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

AncC-Coop, *Rapporto Coop su consumi e distribuzione. Assetti, dinamiche, previsioni*, Coop Italia, Casalecchio di Reno (Bo), 2011.

Banca d'Italia, Base informativa pubblica on-line, scaricabile al sito <http://bip.bancaditalia.it>, ultimo accesso 9 giugno 2012, Banca d'Italia, Roma.

Confcommercio, *Relazione del Presidente Carlo Sangalli*, Assemblea annuale, Roma, 21 giugno 2012.

Eurostat, *Statistics database*, scaricabile al sito http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database, ultimo accesso 9 giugno 2012, Statistical Office of the European Communities, Luxembourg.

Inea, *Il commercio con l'estero dei prodotti agroalimentari*, Edizioni scientifiche italiane, Napoli, 2011.

Intesa-Sanpaolo, *Monitor dei distretti*, Servizio Studi e ricerche, Roma, aprile 2012.

Ismea, *Congiuntura trimestrale - Tendenze, numeri vari*, Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare, Roma, scaricabile al sito <http://www.ismea.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/3103>.

Istat, *I.Stat datawarehouse*, scaricabile al sito <http://dati.istat.it/>, ultimo accesso 9 giugno 2012, Istituto Italiano di Statistica, Roma

Istat, *Occupati e disoccupati*, aprile (dati provvisori) e I trimestre 2012, Statistiche Flash, Istituto Italiano di Statistica, Roma, 1 giugno 2012^a, scaricabile al sito <http://www.istat.it/it/archivio/63928>.

Istat, *Fiducia dei consumatori*, giugno 2012, Statistiche Flash, Istituto Italiano di Statistica, Roma, 21 giugno 2012^b, scaricabile al sito <http://www.istat.it/it/archivio/65259>.

Istat, *Rapporto annuale 2012 - La situazione del Paese*, Istituto Italiano di Statistica, Roma, 22 maggio 2012^c, scaricabile al sito <http://www.istat.it/it/archivio/61203>.

Pozzolo A., “Le prospettive dell’economia mondiale e le difficoltà dell’Italia” in De Filippis F. (a cura di), *Crisi economica e manovra di stabilizzazione. Quali effetti per l’agroalimentare?*, Quaderni Gruppo 2013, Edizioni Tellus, 2012.

Romano D., “L’impatto della crisi economica sull’agricoltura italiana”, in De Filippis F. e Romano D. (a cura di), *Crisi economica e agricoltura*, Quaderni Gruppo 2013, Edizioni Tellus, Roma: 13-120, 2010.

Romano D., “L’evoluzione strutturale dei consumi alimentari in Italia”, in Cersosimo D. (a cura di), *I consumi alimentari: evoluzione strutturale, nuove tendenze, risposte alla crisi*, Quaderni Gruppo 2013, Edizioni Tellus, Roma: 32-93, 2011.

CRISI E CONSUMI ALIMENTARI: LE TENDENZE PIÙ RECENTI

*Fabio Del Bravo**

L'Istat ha recentemente diramato i dati sui consumi delle famiglie italiane, archiviando un 2011 con la spesa stabile in termini reali che in media mensile per famiglia è stata pari, in valori correnti, a 2.488 euro (+1,4% rispetto all'anno precedente), nonostante la dinamica inflazionistica (+2,8%). La spesa media per generi alimentari e bevande è cresciuta, in termini nominali, del 2,2% rispetto al 2010, attestandosi a 477 euro mensili, poco più del 19% del totale; quota, peraltro, estremamente variabile in base alle aree geografiche considerate.

In questa prima parte dell'anno, con il progressivo peggioramento delle condizioni economiche generali e, soprattutto, con il sistematico incremento dei costi inerenti i prodotti energetici (luce e gas), l'incremento dell'Iva e – soprattutto, in previsione del pagamento dell'anticipo dell'Imu – la disponibilità di reddito per gli acquisti di beni di largo consumo potrebbe avere subito un rilevante contraccolpo. Come spesso avviene in queste situazioni, siamo stati messi di fronte ad una proliferazione di dati e informazioni che hanno cominciato a rincorrersi in un crescendo di pessimismo che ha toccato l'acme con la diffusione – sempre da parte dell'Istat – del bollettino sulle vendite al commercio al dettaglio relativo ad aprile. Secondo questi dati, ad aprile 2012, l'indice destagionalizzato delle vendite al dettaglio (valore corrente che incorpora la dinamica sia delle quantità sia dei prezzi) ha segnato una diminuzione congiunturale dell'1,6%. Nella media del trimestre febbraio-aprile 2012 l'indice è aumentato dello 0,2% rispetto ai tre mesi precedenti, ma è il confronto tendenziale con il dato di aprile 2011 che ha destato scalpore tra gli addetti ai lavori: l'indice grezzo del totale delle vendite ha fatto segnare una caduta del 6,8% con le vendite di prodotti alimentari in caduta del 6,1%, che sale al 7,1% per i prodotti non alimentari. Nei primi quattro mesi del 2012, rispetto allo stesso periodo del 2011, lo stesso indice grezzo diminuisce dell'1,6% con le vendite di prodotti alimentari sostanzialmente stabili (-0,2%) e quelle di prodotti non alimentari in sensibile calo (-2,2%).

* Direzione Mercati, Ismea.

L'Ismea da anni monitora mensilmente gli acquisti domestici alimentari di un panel di famiglie italiane gestito fino al 2010 con l'ausilio della Nielsen e, dal 2011, di Gfk Eurisko.

Il cambio di gestione ha determinato immancabili problemi di tipo tecnico che hanno determinato un "allentamento" della pressione dell'Istituto sulla questione. Gradualmente, al procedere del *fine tuning* del processo di rilevazione, i dati vanno via via trovando l'assetto definitivo consentendo così di rivestire nuovamente il ruolo di riferimento.

Uno dei primi tentativi è quello di cercare di fornire qualche elemento sulla base dei dati concernenti i primi cinque mesi dell'anno.

In questo periodo, anche secondo le rilevazioni Ismea-Gfk, gli acquisti domestici di prodotti agroalimentari (esclusi vino e spumanti) avrebbero registrato, rispetto allo stesso periodo del 2011, una sostanziale stabilità dal lato dei volumi e un incremento del +1,1% da quello della spesa corrente.

Rispetto ai volumi, se si escludono i tassi positivi registrati per le bevande analcoliche (+2,2%), le bevande alcoliche (+1,3%) e la generica categoria degli altri prodotti alimentari (+2,3%), negli altri casi si tratterebbe di crescita molto limitate (i derivati dei cereali +0,5%; gli oli e grassi +0,8%; la carne e i salumi +0,3%) o, addirittura, si caratterizzerebbe per significativi tassi di contrazione (il latte e derivati -2,4%; l'ortofrutta -1,8%; i prodotti ittici -2,4%).

Con riferimento alla spesa in valore, i dati evidenzerebbero una crescita per latte e derivati (+2,8%), i derivati dei cereali (+1,3%), la carne e salumi (+0,9%), l'ortofrutta (+0,7%) e gli altri prodotti alimentari (+7,1%). Contenuta la dinamica della spesa per bevande alcoliche (-0,3%) mentre un calo è stato registrato per gli oli e grassi (-1,8%) e i prodotti ittici (-1,8%) e le bevande analcoliche (-2,1%).

I prezzi medi al consumo, per i primi cinque mesi dell'anno, avrebbero segnato, su base tendenziale, una crescita per il totale comparto del +1,3%. I rincari più sostenuti sono stati registrati per la categoria del latte e derivati (+5,3%), gli altri prodotti alimentari (+5,4%) e l'ortofrutta (+2,6%). Contenuta la crescita dei prezzi medi al consumo di derivati dei cereali (+0,8%), carne e salumi (+0,7%) e ittici (+0,5%) mentre un calo ha interessato oli e grassi (-2,5%), bevande analcoliche (-3,9%) e bevande alcoliche (-1,5%).

Se a livello di macro-categorie di prodotto le dinamiche appaiono prevalentemente contenute, un maggiore grado di dinamicità della domanda tende a riscontrarsi nell'ambito di ciascun settore, lasciando evidenziare alcune tendenze di fondo nei comportamenti di consumo delle famiglie italiane che si è cercato di sintetizzare nel breve elenco sottostante:

- un processo di sostituzione tra prodotti legato, a parità di bisogno, ai diversi stili di vita (ad esempio carne fresca vs. carne surgelata);
- un recupero della domanda di categorie di prodotto che sembravano ormai destinate a scomparire dal carrello della spesa alimentare, e ciò sia come conseguenza della riscoperta di vecchie tradizioni alimentari (ad esempio, la polenta), sia per un maggiore vissuto all'interno dell'abitazione principale di momenti che sembravano ormai radicalizzati esternamente alla stessa (colazioni, compleanni, cene con amici, ricorrenze). A tali fenomeni è infatti da attribuire la crescita del consumo di fette biscottate, biscotti, the, paste di base, paste fresche per pizza, ortaggi sott'olio, ortaggi sott'aceto, maionese, birra, salse varie spalmabili. Si tratta di prodotti apparentemente in contrasto con la sobrietà che sembra avere prepotentemente condizionato gli stili di consumo recenti ma che, in realtà, evidenziano la sostituzione di momenti sociali extradomestici con eventi domestici in cui, anche nella sobrietà generale, trovano adeguata allocazione spese di prodotti “superflui” ma funzionali a ricostruire all'interno delle mura domestiche momenti sociali e *gratificanti*;
- la riduzione degli acquisti di prodotti appartenenti ad alcune categorie considerate basilari nella tradizione alimentare italiana quali il latte, rispetto al quale, al di là di un maggiore orientamento dal fresco verso la categoria Uht, potrebbe pesare la riduzione della presenza di bambini in casa, la diagnosi sempre più frequente di fenomeni di paventata intolleranza al prodotto, il maggior grado di preferenza verso prodotti sostituiti quali, ad esempio, yogurt. Al latte si aggiungono ortaggi e frutta fresca, categorie che in un periodo di crisi economica vengono considerate non indispensabili, costose e facili fonti di sprechi dato l'elevato grado di deperibilità del prodotto e, infine, i prodotti ittici, appartenenti a un settore che sconta anch'esso il periodo di crisi economica, dato l'elevato prezzo medio unitario che caratterizza le singole voci di prodotto;
- la crescente propensione all'acquisto verso quei prodotti a maggior valore aggiunto, capaci di soddisfare esigenze ulteriori rispetto al semplice bisogno alimentare (risparmio di tempo, praticità nel consumo), per i quali il più alto valore medio unitario – peraltro non sempre percepito grazie a piccoli stratagemmi commerciali – non sembra rappresentare un fattore deterrente all'acquisto (ortaggi di IV e V gamma, primi piatti pronti, ortaggi surgelati preparati, sughi pronti rossi/verdi, *purè* di frutta, carne surgelata elaborata).

Entrando nel dettaglio dei singoli settori, emerge quanto segue.

Nell'ambito dei *derivati dei cereali*, aumenta la richiesta di sostituti del pane (+1,9%) nonostante la crescita dei prezzi medi al consumo (+1,6%); favorevole anche l'andamento della biscotteria (+1,3%) cui partecipano sia i biscotti (+2,6%) che le fette biscottate (+1,8%), contrassegnato anch'esso da un aumento dei prezzi medi al consumo (+1%). In lieve calo la domanda di pasta, da imputare a pasta di semola (-0,4%) e, soprattutto pasta all'uovo (-5,1%), risultando in crescita quella di pasta ripiena. In controtendenza i consumi di riso (+1,9%), alcune voci di prodotto che richiedono una successiva fase di lavorazione (paste fresche per pizza, paste di base, polenta) e di altre che, all'opposto, hanno la loro forza nel contenuto di servizio che incorporano come i primi piatti pronti, sia confezionati (+4,6%), sia di gastronomia (+3,9%).

Per *carni e salumi* la lieve crescita della domanda in volume è sintesi di un calo di carne fresca (-0,4%), sia naturale, sia elaborata (prevalentemente determinato da quella suina). In forte calo anche la carne in scatola (-7,6%), segmento che sconta una palese maturità e incoerenza con i valori alimentari più diffusi, mentre in forte crescita appare il consumo di carne surgelata (+16,2%), sia naturale che elaborata. Riguardo ai salumi, i volumi di acquisto registrano una buona *performance* (+2,8%), soprattutto per quei prodotti il cui prezzo medio di acquisto risulta relativamente più contenuto (mortadella, pancetta, prosciutto cotto, spalla cotta, würstel). Molto positiva la dinamica della domanda in volume per il segmento dei Dop/Igp (+8,5%), rispetto al quale, a fronte di una stabilità delle famiglie acquirenti, cresce il consumo per famiglia acquirente, espressione di una maggiore fedeltà verso il prodotto.

Nell'ambito di *latte e derivati*, a determinare la forte flessione dei volumi di acquisto è il segmento del latte e altri derivati (-4,3%), al cui interno, ad eccezione di burro (+1,7%), panna (+0,8%) e yogurt (+0,2%), si registrano forti tassi di contrazione. Per il latte, il fresco appare maggiormente penalizzato (-7,3%) rispetto all'Uht (-2,8%), scontando anche la crescita dei prezzi medi al consumo (+3,9%) che, all'opposto, risultano in lieve calo per l'Uht (-0,8%). Rispetto allo yogurt siamo di fronte ad un rallentamento del processo di crescita che ne aveva caratterizzato l'andamento dei consumi degli ultimi anni, nonostante il consistente calo dei prezzi medi al consumo (-3,7%) da imputare, con molta probabilità, alle politiche promozionali messe in atto dalle principali imprese del settore. Ad influenzarne la dinamica è la perdita di famiglie acquirenti mentre cresce il consumo per famiglia. Buona la *performance* degli acquisti di formaggi, generalizzata tra le varie cate-

gorie di prodotto ed estesa anche alla categoria delle Dop, nonostante l'incremento dei prezzi medi al consumo.

Per l'*ortofrutta* si registrano evidenti difficoltà per l'aggregato del fresco, sia della frutta (-2,3%), che di ortaggi e patate (-1,4%), segmenti che accusano la contemporanea riduzione delle famiglie acquirenti e la contrazione dei consumi da parte di quelle famiglie che hanno acquistato tali tipologie di prodotto. Per entrambi i segmenti di mercato si registra una crescita dei prezzi medi al consumo. Situazione diversa sembra riscontrarsi nel trasformato, al cui interno appare positiva la *performance* per la frutta trasformata, con una crescita determinata da marmellate/confetture (+6,1%), frutta conservata (+1,3%) e nuovi segmenti quali *purè* di frutta (+46%). Gli ortaggi trasformati, se nell'insieme registrano un calo della domanda in volume del -2,1%, evidenziano segni positivi nel *trend* di legumi in scatola, conserve di ortaggi (sia naturali, sia sott'olio), nonché di quelle categorie più innovative quali sughi pronti verdi freschi e non, sughi pronti rossi a lunga conservazione, ortaggi di IV e V gamma, zuppe pronte e surgelati preparati. Il comportamento di consumo della famiglia italiana rispetto a tale settore sembra, da un lato, essere dettato dalla crisi economica, che porta alla rinuncia di prodotti ritenuti costosi e non più indispensabili nel consumo quotidiano quale frutta e ortaggi freschi, fonti anche di facili sprechi data la deteriorabilità del prodotto; dall'altro, la richiesta di alto contenuto di servizio che porta a prediligere alcune categorie di prodotto nonostante il più alto livello di prezzo medio di acquisto.

Riguardo ai *prodotti ittici*, il calo della domanda in volume (-2,4%) sconta la contrazione degli acquisti registrata per il segmento del fresco (-4,5%); in crescita la domanda per il trasformato (+1,8%), trainata dalla buona *performance* degli acquisti della classe dei surgelati confezionati (+3,3%). La spesa evidenzia anch'essa un calo (-1,8%), anche se in misura più contenuta per la crescita dei prezzi medi al consumo da imputare sia al segmento del fresco (+1,1%), sia a quello del trasformato (+0,4%). La dinamica dei consumi di tale settore sconta il consistente abbandono nelle famiglie acquirenti mentre si delinea una crescita nell'acquisto per famiglia acquirente, seppure limitato al segmento del trasformato.

Il settore degli *oli e grassi* registra, in questi primi cinque mesi del 2012, una lieve ripresa dal lato dei volumi, dopo le forti difficoltà che ne hanno caratterizzato il relativo andamento negli ultimi anni. Ad influenzare la dinamica è la crescita degli acquisti di margarina (+10%) – nonostante la crescita dei prezzi medi al consumo – e di olio extravergine di oliva (+2,4%); prodotto sul quale, probabilmente, un forte impulso all'acquisto proviene dalle spinte politiche promozionali messe in atto

dalle imprese del settore che hanno portato alla diffusione di prodotti a prezzi estremamente ridotti.

Nell'ambito delle *bevande*, a trainare i consumi del settore delle bevande alcoliche è la birra (+1,5%), i cui prezzi medi hanno teso al ribasso. In netto calo gli acquisti domestici di aperitivi (-17,6%). Per le bevande analcoliche si registra una forte crescita degli acquisti domestici di acqua minerale, al cui interno se calano gli acquisti del segmento delle effervescenti naturali, crescono quelli di acque minerali naturali, leggermente gassate e gassate. In lieve crescita i consumi di bevande non gassate (+0,3%) mentre hanno teso al ribasso i consumi di bevande gassate (-0,5%) e succhi di frutta (-4,8%) non aiutati, questi ultimi, da un ribasso nei prezzi medi al consumo.

Riguardo gli *altri prodotti alimentari* si registra, per le uova, un lieve calo della quantità domandata (-0,6%) e una crescita della spesa (+0,8%). Sono fortemente cresciuti gli acquisti domestici di bevande solubili, bevande istantanee, the, nonché maionese, salse spalmabili, aromi e spezie, voci di prodotto i cui prezzi medi hanno manifestato un deciso rialzo.

In questa fase di difficoltà economiche mutano le priorità di acquisto e consumo. Nell'ambito dell'agroalimentare questo cambiamento non va unicamente nella direzione del deprimere quantità e valore dei prodotti acquistati. Infatti, l'analisi sugli acquisti dei primi cinque mesi del 2012 rende evidente come la riduzione degli acquisti di alcuni prodotti di base avviene al fine di fare entrare nel carrello della spesa prodotti dal costo unitario più elevato, ma evidentemente ritenuti più gratificanti date le relative peculiarità funzionali (servizio, varietà, freschezza, leggerezza, eccetera) o valoriali.

Il contenuto di servizio e la diversificazione/innovazione continuano a pagare ancora, soprattutto se accompagnate dalla pressione promozionale, ma probabilmente la ragione, non scritta, di questa tenuta risiede in quella che in gergo è chiamata *battuta di cassa*: il prodotto costa meno del corrispondente non confezionato perché è più contenuto il peso. In altre parole, i consumatori non realizzano ancora che il costo al chilogrammo di questi prodotti è decisamente maggiore del prodotto non confezionato.

Riguardo ai canali di vendita, la Gdo è da tempo ferma e la crescita del canale moderno è sostenuta praticamente solo e poco dal *discount*. Il *panel* Ismea-Gfk segnala la crescita di forme distributive nuove, una per tutte le vendite "Km 0" anche se il fenomeno è ancora troppo disordinato e rarefatto per poter essere oggetto di monitoraggio affidabile e continuativo.

In conclusione, volendo sintetizzare alcune tendenze in questa prima parte dell'anno si può affermare che:

1. Si individua un rafforzamento dei modelli di spesa rivolti al risparmio e al rapporto prezzo/qualità: il consumatore ha capitalizzato la propria esperienza di multi-canalità in mobilità da un'insegna all'altra, da un punto vendita all'altro nella ricerca delle migliori opportunità di risparmio. È questa una tipica reazione di difesa di fronte a scenari economici di crisi o di incertezza: un comportamento analogo era avvenuto al momento dell'introduzione dell'euro per imparare a “dominare” meglio la nuova moneta.
2. Le strategie di risparmio sono ancora più evidenti nei comportamenti d'acquisto fuori casa e nel *no food*, ma per la prima volta anche il *grocery* – che è classicamente anticiclico – mostra un impatto negativo. La riduzione dei consumi fuori casa attenua il fenomeno negativo generale, premiando il consumo domestico.
3. Il *down-trading* è molto evidente e deprime il largo consumo: scelte di canale (più *discount*), scelte di prodotto (più marca privata e basso prezzo), scelte di categoria (categorie che assolvono lo stesso *need* a costi minori).
4. È massima l'attenzione alla *battuta di cassa* e in generale le categorie/ prodotti a *battuta di cassa* più elevata tendono a flettere.
5. Pur in un contesto di crisi rimane vitale, ancorché solo in determinate nicchie, la ricerca di prodotto di qualità in grado di trasmettere in maniera evidente il *plus* in esso contenuto sia esso etico, ambientale, territoriale o organolettico.

CRISI ECONOMICA E AGRICOLTURA. ALCUNE RIFLESSIONI

*Roberto Esposti**

INTRODUZIONE

Il contributo che vorrei portare con questa mia riflessione si ricollega alle ricche analisi presentate da Pozzolo e Romano. Non voglio proporre, a mia volta, ulteriori approfondimenti quantitativi. Di numeri ne abbiamo già visti a sufficienza e il quadro mi pare abbastanza ben definito. Peraltro, in questi ultimi anni il Gruppo 2013, nonché diversi dei suoi animatori, ha avuto modo di sollecitare un'approfondita riflessione sui temi della crisi vista dalla prospettiva agricola (Frascarelli, 2009; De Filippis e Romano, 2010). Io stesso ho avuto modo di soffermarmi su questo, dando principalmente spazio proprio alla lettura dei dati statistici (Esposti, 2009; Esposti e Sotte, 2011; Esposti e Lobianco, 2012).

Ma, dopo gli interventi di Pozzolo e Romano, mi sembra più utile proporre alcune riflessioni e considerazioni di carattere generale sul tema “crisi e agricoltura”. In fin dei conti, i due interventi propongono letture complementari: la crisi dal punto di vista squisitamente macroeconomico, la prima; la congiuntura vista dalla prospettiva del comparto e dei consumi agro-alimentari, la seconda. È perciò utile chiedersi se vi sia una qualche sovrapposizione tra questi due piani di lettura. Se vi siano cioè delle problematiche emergenti dal quadro macroeconomico che ritroviamo trasferite alla più specifica realtà di comparto. Questa sovrapposizione aiuta a comprendere che, al di là delle indubbe specificità dell'agricoltura, esista lo spazio per letture e per soluzioni condivise tra il comparto qui di interesse e l'intera economia nazionale.

Nelle pagine che seguono, quindi, vorrei cercare di sviluppare due ordini di ragionamento. In primo luogo, evidenziare alcune (quattro) di queste aree di sovrapposizione rispetto alla quali è possibile individuare delle linee di ricerca e di azione per l'analisi economica e le *policy*. In secondo luogo, intendendo sottolineare come rimanga largamente senza risposta una questione su cui né Pozzolo né Romano si sono, volutamente, soffermati; né in questi anni si sono avuti significativi contributi di analisi in tal senso, con alcune lodevoli eccezioni (De Filippis e Romano, 2010). Si tratta della necessità sempre più

* *Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali, Università Politecnica delle Marche (Ancona).*

impellente di capire come le singole realtà produttive (territori, filiere ma, soprattutto, singole imprese) stiano reagendo a questo quadro macroeconomico e settoriale. Questione rispetto alla quale cercherò di trarre delle personali considerazioni alla luce di una recente indagine di campo condotta nella mia regione: le Marche (Esposti e Lobianco, 2012).

I TEMI PIÙ RILEVANTI

Le quattro principali aree di sovrapposizione mi sembrano le seguenti:

- il declino di competitività;
- la stagnazione dei consumi;
- il potenziale di export;
- la stretta creditizia.

Competitività

Che l'attuale lunga congiuntura negativa (ai limiti della vera e propria depressione) dell'economia italiana si inserisca in un processo di declino di più medio-lungo termine è ormai un dato largamente acquisito in gran parte delle analisi economiche sul tema (Faini, 2003; Toniolo, 2004; Faini e Gagliarducci, 2005). Quando questa congiuntura negativa si concluderà a livello globale ed europeo, l'economia italiana dovrà comunque continuare a fare i conti con le ragioni profonde di questo declino. In ultima analisi, si tratta della progressiva perdita di competitività dell'intera economia italiana e, soprattutto, di larghe parti di quei comparti manifatturieri che ne avevano costituito il successo dei decenni precedenti. Come mostrato da Romano, anche l'agricoltura dà evidenti segnali di perdita di competitività nell'ultimo decennio. Relativamente alla gran parte degli altri Paesi europei, si registra una dinamica negativa del valore aggiunto, della produttività delle risorse, della redditività delle imprese.

Mentre le analisi sulla perdita di competitività dell'intera economia nazionale sono numerose e le cause ampiamente individuate e condivise, non si può dire altrettanto nel caso dell'agricoltura. Si chiama spesso in causa quell'infinita transizione del settore dalle forme pre-industriali o persino pre-moderne verso una struttura maggiormente compatibile con l'orientamento al mercato. Si fa riferimento a fenomeni tipici in questo senso quali, solo per fare alcuni esempi, l'invecchiamento e il difficile ricambio generazionale, le dimensioni minute e la conseguente frammentazione. Ma proprio perché si tratta di fenomeni relativi ad una transizione di lungo periodo, è difficile comprendere perché proprio quest'ultimo decennio debba mostrare un tale declino di competitività laddove, invece, si dovrebbe cominciare a vedere la "luce in fondo al tunnel", il completamento, cioè, di questi processi di aggiustamento.

È innegabile che l'agricoltura italiana abbia sperimentato una forte trasformazione nell'ultimo decennio rispondendo (spesso, anzi, anticipandole), alle sollecitazioni a favore di un ri-orientamento verso la qualità, la tipicità, la sostenibilità ambientale, la multifunzionalità. Agriturismo, agricoltura biologica, vendita diretta, agroenergie, sono comparti che hanno mostrato forte crescita e che sembrano talora i più dinamici dell'intero quadro agricolo nazionale. In che modo questo ri-orientamento ha a che fare con il forte declino di *performance*? È quest'ultimo il segnale di un sostanziale fallimento di questo ri-orientamento, in quanto insufficiente e a sua volta non adeguatamente performante, o c'è piuttosto una sostanziale incapacità, a partire dalla stessa rilevazione e interpretazione dei dati statistici, di misurare e confrontare adeguatamente, nel tempo e nello spazio, le performance produttive, la redditività e la competitività?

Consumi

Il secondo tema riguarda la stagnazione dei consumi. Pozzolo ha sottolineato come in Italia la domanda interna, per consumi e investimenti, sia stagnante da anni, da ben prima dell'attuale congiuntura negativa. Sebbene un'ipotetica ripresa potrà certamente rilanciare gli investimenti, i consumi sembrano destinati a rimanere al palo per lungo tempo a causa delle politiche fiscali restrittive che impediscono, nella forma di alti livelli di tassazione e di impossibilità di espandere la spesa pubblica corrente, la crescita sia della domanda privata che pubblica. Anche in questo caso, vi è un versante agroalimentare della vicenda, dal momento che Romano ha messo in evidenza addirittura un calo dei consumi alimentari o, comunque, un andamento peggiore rispetto alla spesa per altri beni di consumi non voluttuari o, comunque, a presunta bassa elasticità rispetto al reddito (spesa per *utilities*, ad esempio).

Anche in questo caso, si tratta di un fenomeno la cui comprensione richiede adeguate riflessioni e approfondimenti. Romano avanzava l'ipotesi di una sopravvenuta maggiore elasticità dei consumi alimentari rispetto al reddito e, quindi, il possibile venir meno della cosiddetta Legge di Engel. È chiaro, tuttavia, che vi sono vari aspetti che si intersecano nella generazione e possibile spiegazione del fenomeno osservato. In primo luogo, come lo stesso Romano ci ha mostrato, i prezzi dei prodotti alimentari (non necessariamente di quelli agricoli, però) sono aumentati più dei prezzi degli altri beni. Quindi, il maggiore calo dei consumi potrebbe essere semplicemente attribuito a questo maggiore effetto di prezzo senza necessariamente chiamare in causa una mutata elasticità rispetto al reddito. Una tale spiegazione paventerebbe, comunque, un grado di sostituibilità tra beni alimentari e non alimentari che a sua volta meriterebbe utili approfondimenti.

In secondo luogo, tuttavia, è bene ricordare che la menzionata diminuzione

dei consumi alimentari, in assoluto o relativa, fa riferimento alla diminuzione della spesa non necessariamente della quantità. È chiaro che, con prezzi crescenti, diminuzione della spesa implica anche diminuzione dei consumi in quantità. Tuttavia, quando parliamo di indice dei prezzi dei beni alimentari, prendiamo in considerazione un paniere di beni relativamente stabile che potrebbe non cogliere alcuni cambiamenti nei comportamenti di consumo intervenuti proprio in risposta alla crisi: maggiore attenzione alle offerte e alle promozioni; il graduale spostamento verso prodotti non di marca, o comunque più convenienti, verso prodotti di minore qualità (vera o presunta), o comunque di minor prestigio; spostamento verso punti-vendita più economici; minori sprechi e recupero di alcune attività di produzione o preparazione domestica del cibo; ri-aggiustamento tra consumi domestici ed extradomestici e anche all'interno di questi ultimi. La verità, cioè, è che il consumatore ha oggi la possibilità di scegliere in una gamma molto ampia di alternative in quanto a prodotti, marche, punti-vendita, modalità di consumo. Quindi, a una diminuzione dei consumi in termini di spesa non necessariamente corrisponde una diminuzione in termini di quantità effettivamente consumata. Il fatto di non essere più incompressibili, quindi, è un dato che concerne la spesa che, in virtù di queste nuove opzioni di comportamento, può anche contrarsi in certe circostanze senza che vengano compressi i consumi in quantità.

Nel complesso, una interpretazione di questo tipo dovrebbe essere accolta in modo non allarmato, anzi come un segnale positivo: il consumatore è più libero di scegliere, ha più opportunità, è più attento e responsabile. È piuttosto vero che in altri comparti, si pensi alle cosiddette *utilities*, lo stesso consumatore spesso non ha la stessa libertà di scelta, lo stesso grado di informazione, la stessa attenzione. Il problema, semmai, non riguarda i consumi alimentari, quanto piuttosto i tanti altri consumi che risultano, questi sì, incompressibili nei livelli di spesa ma non in virtù di scelte e preferenze reali del consumatore, quanto piuttosto nella rigidità dei rispettivi mercati che riducono le opzioni di scelta e la flessibilità dei prezzi.

Export

Un terzo tema di interessante sovrapposizione tra la lettura macroeconomica e quella agroalimentare è certamente relativo all'orientamento all'*export* e al relativo potenziale tuttora inespresso. Pozzolo ci ha ricordato che proprio l'attuale obbligata politica fiscale particolarmente restrittiva fa sì che l'unico vero fattore di rilancio della crescita è legato all'*export*. Vocazione che molte aree e molti comparti dell'economia nazionale hanno storicamente mostrato, ma che risulta oggi in parte "disarmata" dalla suddetta perdita di competitività e dall'impossibilità di ricorrere alla svalutazione competitiva. Siamo cioè un'economia in difficoltà competitiva ma pur sempre con una moneta forte,

tipica di economie competitive. Resta il fatto che il rilancio dell'*export*, soprattutto facilitato da una forte ripresa della domanda mondiale, sembra essere l'unica via di uscita, almeno nel breve periodo, dall'attuale fase di stagnazione.

Anche per l'agroalimentare, peraltro, il fronte dell'*export* sembra essere quello che offre orizzonti meno foschi e prospettive più promettenti. Romano ci ha mostrato che soprattutto nei comparti del cosiddetto Made in Italy agroalimentare (Mia) le *performance* di *export* hanno continuato a crescere nonostante gli scenari di crisi domestici e internazionali. È evidente che l'agroalimentare italiano ha una grande carta da giocare sui mercati internazionali, quella della qualità (persino dell'eccellenza), dell'originalità e della tipicità, della riconoscibilità e della tradizione. Nell'agroalimentare, "Italia" è certamente un *brand* formidabile.

Eppure, come lo stesso Romano ci ha mostrato, quando andiamo a vedere il dato complessivo del commercio internazionale dell'agroalimentare nazionale, tutto questo potenziale emerge solo in parte. La bilancia commerciale agricola è strutturalmente in rosso e non mostra significativi segnali di miglioramento. Quella dei prodotti alimentari, pur in territorio negativo, sembra avviata a una sostanziale parità. Tradurre questo potenziale in grandi numeri capaci di invertire questo rapporto *import-export* è, cioè, tutt'altro che scontato. Al contrario, l'enfasi (direi persino la retorica) del Mia nasconde il fatto che i successi conseguiti sui mercati internazionali sono spesso limitati solo ad alcuni comparti (ad esempio, il vino), e che la competizione internazionale (da parte sia del cosiddetto *Italian sounding* che dei prodotti di qualità di altri Paesi) è crescente e feroce. Sembra quindi necessario interrogarsi se quanto fatto finora per esprimere questo potenziale sia stato abbastanza. Soprattutto, sembra utile chiedersi con franchezza se le strategie perseguite soprattutto da una parte del mondo agricolo italiano, e dalla stessa Coldiretti, abbiano sempre contribuito ad esprimere questo potenziale o, piuttosto, non ne abbiamo costituito, ovviamente in modo involontario, motivo di ostacolo.

In particolare, è necessario interrogarsi sulla capacità dell'agricoltura nazionale di sostenere il Mia e chiedersi se, piuttosto, una maggiore presenza di questo sui mercati mondiali non implichi necessariamente politiche di approvvigionamento che vadano oltre i confini nazionali. Quindi, c'è da chiedersi se il Mia e la "filiera tutta italiana" siano compatibili e in che forma. Inoltre, un più forte orientamento all'*export* presuppone una maggiore apertura commerciale che non può che essere reciproca e non può che presupporre anche una maggiore apertura da parte di consumatori, una maggiore attitudine verso il consumo di prodotti provenienti di altri Paesi e la volontà di sperimentare nuovi prodotti, nuovi stili, nuove gastronomie. Di nuovo, è lecito chiedersi se tutto ciò sia compatibile con le rivendicazioni di sovranità alimentare, di consumo a chilometri zero, di crescenti vincoli tecnici agli scambi commerciali

nel caso degli alimenti. Infine, piaccia o meno, è assodato che il comparto dominante, e quindi cruciale, nelle filiere alimentari globali è ormai costituito dalla Gdo, sempre più nelle mani di pochi grandi operatori multinazionali. Difficilmente, il successo del Mia potrà fare a meno di una forte Gdo che se ne faccia vettore e promotore. Purtroppo, tuttavia, la Gdo nazionale è poco o per nulla internazionalizzata. Al contrario, la Gdo di altri Paesi (si pensi al caso francese) è ampiamente penetrata nel mercato nazionale e mostra, in Italia e all'estero, politiche commerciali aggressive rispetto a cui non sempre il Mia riesce a trovare forme proficue di interazione. C'è da chiedersi se la necessità di internazionalizzare la Gdo nazionale e di consolidare i rapporti dei comparti produttivi del Mia con la Gdo globale sia compatibile con strategie che invece puntano su altri canali commerciali, quali la vendita diretta (organizzata o meno); strategie che possono certamente riscontrare successo, ma che difficilmente possono sviluppare capacità di penetrazione nei mercati globali.

Credito

Un quarto, e ultimo, punto di intersezione concerne il credito e le crescenti difficoltà di accesso ad esso da parte di imprese e famiglie (la cosiddetta "stretta creditizia"). Su questo aspetto, dal confronto tra quanto riferito da Pozzolo e da Romano, potremmo concludere che non sussiste una vera e propria specificità agricola. Le difficoltà di accesso e la crescita delle sofferenze bancarie non sembrano presentare per l'agricoltura un dato significativamente diverso dal resto dell'economia. Anche il comparto alimentare non sembra discostarsi da quanto registrato in gran parte degli altri comparti manifatturieri. Io credo si possa concordare su queste conclusioni, sebbene a mio parere si possa continuare a parlare di una specificità agricola in termini di imprese familiari. Infatti, i dati ci mostrano che, se l'agricoltura non risulta differente dagli altri comparti, la situazione delle famiglie e delle imprese familiari (quindi imprese piccole, piccolissime o micro) si distingue rispetto a quella delle imprese medie o grandi. L'esposizione finanziaria delle famiglie è spesso inferiore e queste hanno un grado di patrimonializzazione complessiva che consente di offrire solide garanzie rispetto al debito contratto. Il rischio ad esse associato per gli istituti di credito, quindi, è inferiore e, comunque, diffuso su una platea numerosa di soggetti, perciò diversificato. D'altro canto, il patrimonio familiare è spesso al centro degli obiettivi dell'impresa agricola stessa, da un lato costituendo un vincolo rispetto alle scelte imprenditoriali ma anche evidenziando come la conservazione e la valorizzazione del patrimonio ne costituisca un'assoluta priorità. In altre parole, cioè, la stretta creditizia che si sta palesando nei confronti delle imprese a conduzione familiare e, tra queste, delle imprese agricole non sembra essere giustificata o, comunque, sembra poter essere ridotta riattivando un circuito virtuoso tra la forte

patrimonializzazione di molte famiglie italiane, incluse quelle agricole, e più agevoli e vantaggiose condizioni di accesso al credito. Non si vuole certo propugnare un nostalgico ritorno al credito agrario, ma certamente spetta alla politica creare le condizioni affinché questo circuito virtuoso si riattivi, e le imprese agricole famigliari italiane possano tornare ad investire e farlo a condizioni non troppo onerose.

COSA RIMANE FUORI?

Vi è poi un secondo livello di intersezione tra la lettura di Pozzolo e di Romano che vorrei mettere in evidenza. Si tratta di un aspetto su cui, volutamente, entrambi hanno sorvolato dal momento che il loro contributo ha come obiettivo primario quello di fare il punto sulla congiuntura attuale in termini generali nel contesto macro-economico e nell'ambito dello specifico agroalimentare. Tuttavia, parlando di "crisi e agricoltura" credo che sia ormai giunto il tempo chiedersi come le imprese agricole italiane abbiamo risposto e stiano rispondendo a questa fase negativa. In altre parole, che segni ha lasciato nel tessuto produttivo questa crisi? Come ne esce rispetto a come ne è entrato? La crisi ha indotto sostanziali aggiustamenti strutturali e comportamentali? Peraltro, data la natura tipicamente famigliare di gran parte delle imprese agricole, porsi queste domande significa anche interrogarsi sulla risposta di queste famiglie, quindi anche delle loro scelte di consumo e investimento, di offerta di lavoro, di gestione del patrimonio.

Mi sembra che rispetto a queste domande vi sia tuttora una carenza conoscitiva che può essere estesa all'intero mondo produttivo, ma che certamente caratterizza in particolare l'agricoltura vista la scarsità di indagini congiunturali *ad hoc* che vadano ad intercettare queste tendenze, questi aggiustamenti e le relative aspettative (Esposti e Lobianco, 2012). Una carenza conoscitiva che a me sembra importante perché incide la nostra capacità di definire politiche adeguate che incidano, cioè, in questo tessuto produttivo. La definizione di appropriate politiche è funzione di questa conoscenza laddove, invece, vengono spesso disegnate e implementate alla luce di dati e informazioni parziali e datate.

È necessario, perciò, fare di necessità virtù e realizzare indagini con dati micro (cioè con dati aziendali) che consentano di osservare, con tutti i limiti e le parzialità del caso, come le realtà produttive siano rispondendo alla fase attuale. Personalmente, nello scorso aprile ho presentato alla Regione Marche uno studio finanziato dall'Osservatorio Agroalimentare delle Marche condotto su un campione di imprese e famiglie agricole marchigiane proprio sul tema dell'impatto e della risposta alla crisi (Esposti e Lobianco, 2012).

I risultati ottenuti sono ovviamente articolati e diversificati. Certamente, emerge una solidità delle imprese agricole rispetto alla crisi forse superiore alle attese, sebbene largamente attribuibile alla solidità reddituale e patrimoniale delle famiglie che non necessariamente trova nell'attività agricola la sua principale radice. Inoltre, si conferma che quella che chiamiamo "crisi", quando vista dalla prospettiva di chi produce, è spesso solo la forma attuale di una fase di difficoltà persistente da ben più lungo tempo.

Nel complesso, pur operando una forte semplificazione, è possibile fare emergere tre tipologie distinte di imprese-famiglie rispetto alla risposta alla crisi. Un primo numeroso gruppo di imprese è contraddistinto da realtà produttive di piccole dimensioni economiche e fondiarie, in cui la famiglia si è ormai ampiamente affrancata dall'attività agricola dal punto di vista reddituale e per cui il proseguimento dell'attività risulta legato alla presenza di soggetti anziani e alla volontà-necessità di conservare e valorizzare un patrimonio difficilmente liquidabile. Si tratta di imprese che di fatto stanno progressivamente abbandonando l'attività agricola, con un orientamento al mercato limitato e in riduzione e per le quali la "crisi" ha semplicemente accelerato questo orientamento strategico.

Un secondo e corposo gruppo di imprese è costituito da realtà produttive di dimensione media (talora persino grande) che sembrano assecondare una strategia sostanzialmente attendista. Investimenti molto limitati o nulli, scelte produttive conservative, limitazione nell'uso del lavoro, contenimento dei costi e, quindi, una implicita scelta di estensivazione produttiva che non può che compromettere le performance produttive nel più lungo periodo. In queste realtà, avendo accentuato il grado di incertezza, la crisi ha fatto ulteriormente prevalere un atteggiamento di prudenza e di avversione al rischio.

Un terzo gruppo, infine, è costituito da una porzione limitata di imprese (non superiore al 15-20%) piuttosto eterogenee come orientamento produttivo, collocazione geografico-territoriale e, soprattutto, dimensione. Si tratta di imprese dinamiche che mostrano una crescita di performance produttiva e reddituale; ve ne sono di grandi dimensioni, ma anche di dimensioni medie e piccole. Le prime trovano spesso i motivi del loro successo in una recuperata competitività legata a scelte produttive orientate all'efficienza tecnologica e allocativa, all'orientamento al mercato. Le seconde, invece, devono il loro successo a scelte spesso coraggiose, eterogenee tra loro, di diversificazione produttiva in senso multifunzionale (l'agriturismo piuttosto che la fattoria didattica o la produzione di biogas). Si tratta di quella combinazione di medie imprese competitive e piccole imprese innovative ("le fabbriche della multifunzionalità") che viene da più parti considerata l'unica via perseguibile verso una rinnovata competitività da gran parte delle realtà produttive territoriali italiane agricole e non. Ad accomunare queste due diverse tipologie una profes-

sionalizzazione molto spinta, la presenza di imprenditoriale giovanile (spesso anche femminile), il contributo di risorse umane e finanziarie provenienti di altri settori.

Esiste una politica agricola capace di assecondare queste diverse risposte alla “crisi”? E, soprattutto, la politica agricola attuale (quindi, la Pac) è capace di soddisfare le domande provenienti da queste strategie e aspettative diversificate? Non voglio qui esercitarmi al solito tiro al bersaglio alla Pac attuale e, probabilmente, anche a quella futura. Mi preme piuttosto affermare che, pur semplificando ulteriormente, questa eterogeneità di situazioni sollecita una politica agricola che sia capace di distinguere queste diverse circostanze e perseguire nei relativi contesti tre diversi obiettivi. In primo luogo, deve sostenere, incentivare e assistere le imprese dinamiche in crescita. Sostenerle nelle loro scelte coraggiose, nel loro orientamento al mercato, nella ricerca di nuovi *business* e opportunità di reddito. Una politica, quindi, fatta di aiuti mirati a investimenti attentamente vagliati ma anche di servizi di qualità.

All’altro estremo, una politica che accompagni all’uscita dal settore quelle imprese che hanno già strategicamente abbandonato il comparto, e la cui permanenza è spesso legata proprio alla presenza di sussidi in qualche modo connessi all’attività agricola. Una politica quindi che, con il carattere della transitorietà e della condizionalità, si componga di aiuti al reddito e di reti di sicurezza rispetto a reddito e patrimonio, e che consentano alla famiglia di ri-orientarsi fuori dal comparto agricolo allo stesso tempo mobilizzandone le risorse a favore di altri usi agricoli più competitivi.

Infine, una politica agricola che sappia mettere in campo strumenti che agevolino la selezione nell’ambito del vasto gruppo di imprese in attesa. Appropriate politiche potranno consentire ad alcune di queste di rilanciarsi verso strategie più promettenti nel lungo termine. Per altre, invece, altri strumenti potranno consentire di avviarsi verso l’uscita dal comparto liberando efficacemente risorse. In questo ambito, quindi, la funzione della politica è proprio quella di agevolare l’autoselezione, di fungere da “agenzia di orientamento”, condizionando misure diverse ai diversi orientamenti strategici e prospettive di lungo periodo, alle reali scelte di investimento, alle performance osservabili.

Si potrà dire che si tratta di idee di politica agricola (e di Pac) già sentite e per nulla nuove. Già le direttive socio-strutturali dei primi anni ’70 avevano, in parte, questa stessa ispirazione. Lo stesso dicasi per la Carpe, proposta nella seconda metà degli anni ’90 da una commissione di esperti per conto della Commissione Europea (il cosiddetto “Gruppo Buckwell”; Sotte, 1998) nella prospettiva di una più radicale riforma della Pac. Può essere certamente così: in fin dei conti, i problemi strutturali sono gli stessi da decenni e le possibili soluzioni sempre le stesse. Il punto, semmai, è quello di farne seguire una politica finalmente coerente. Questo, sì, sarebbe un elemento di vera novità.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

De Filippis, F., Romano D. (a cura di), *Crisi economica e agricoltura*, Gruppo 2013-Coldiretti, Quaderni, 155-169, 2010.

Esposti R., “La crisi vista dall’agricoltura: cosa dicono i numeri”, *AgriRegioniEuropa*, 5 (18), 1-8, 2009. <http://agrireregionieuropa.univpm.it/>.

Esposti R., Lobianco A., *La crisi e l’agricoltura marchigiana. L’impatto sulle aziende e la percezione degli agricoltori*, O&A-Osservazioni e Analisi, Osservatorio Agroalimentare delle Marche, Inea-Regione Marche, Ancona, 2012.

Faini R., *Fu vero declino? L’Italia negli anni ’90*, Il Mulino, n. 410, 1072-1083, 2003.

Faini R., Gagliarducci S., “Competitività e struttura dell’economia italiana: un’anatomia del declino”, *Quaderno Astrid, Sviluppo e declino. Il contributo delle istituzioni alla competitività del Paese*, cap. I, 18 gennaio 2005.

Frascarelli A., “Crisi economica e agricoltura: 2009 e 1929 a confronto”, *AgriRegioniEuropa*, 5 (18), 8-12, 2009. <http://agrireregionieuropa.univpm.it/>.

Sotte F., “Verso una politica agricola e rurale comune per l’Europa (Carpe). Quale riforma della Pac attraverso e dopo Agenda 2000”, *Rivista di Economia Agraria*, LIII, n. 1-2, pp. 203-223, 1998.

Toniolo, G., “L’Italia verso il declino economico? Ipotesi e congetture in una prospettiva secolare”. *Rivista Italiana degli Economisti*, 9(1) (suppl.), 29-46, 2004.

CRISI ECONOMICA O CRISI DI IDEE?

Carmelo Troccoli*

La crisi economica che sta vivendo il nostro Paese si inserisce sicuramente all'interno del contesto della crisi economica mondiale ed europea ma, allo stesso tempo, mette in evidenza delle questioni puramente italiane, le cui responsabilità non possono semplicisticamente essere scaricate altrove. I dati economici dimostrano come l'Italia si trovi di fronte ad una spirale negativa che colpisce tutti i settori e che vede nella contrazione dei consumi interni la causa e l'effetto di tale processo.

All'interno di questa crisi, pare che i giovani siano i più colpiti e siano pure quelli che ne stiano maggiormente pagando i costi in termini di disoccupazione, ma anche di emarginazione crescente, come dimostra il dilagare del fenomeno dei cosiddetti *Neet* (*Not in education, employment or training*).

Dal canto loro, i giovani sono sempre più convinti che – prima delle politiche – l'Italia abbia uno straordinario bisogno di decidere su quale modello di sviluppo puntare, su cosa investire, in quali ambiti poter tornare ad essere competitivi a livello internazionale. È per questo che, in occasione dell'ultimo congresso del Forum Nazionale dei Giovani del 9 e 10 giugno scorsi, hanno affermato nelle loro linee programmatiche che “è necessario favorire l'attitudine imprenditoriale dei giovani assecondando il naturale sviluppo economico del Paese basato su turismo, cultura, ambiente e territorio”, indicando in questo modo le leve su cui le giovani imprese del nostro Paese intendono basarsi e i settori su cui le giovani generazioni credono l'Italia possa essere *leader*.

Per quanto riguarda l'agricoltura, ormai da oltre un decennio si sta sperimentando e realizzando un modello di sviluppo nuovo. Un modello che parte dalla consapevolezza che la distintività italiana e il vero *made in Italy* rappresentano una leva strategica a “costo zero” affinché il Paese possa competere attraverso la produzione di beni e servizi ad alto valore aggiunto, arricchiti dei fattori ambientali e storico-culturali che ci rendono unici. Si tratta quindi di un modello di sviluppo che intreccia processi di integrazione lungo la filiera (produzione/trasformazione/ commercializzazione di cibo) con percorsi di diversificazione o interazioni con altri settori (turismo/artigianato/commercio/ servizi alle persone, all'ambiente e al territorio) e con strategie di innovazione (prodotto/processo/relazioni con il territorio). Stiamo parlando, in sostanza, del passaggio dalla produzione di *commodity* a quella di cibo e servizi, ma

* *Giovani Impresa, Coldiretti.*

anche della definitiva archiviazione di un'impresa agricola statica che lascia il posto ad un'impresa – oltre che multifunzionale – sostenibile, dinamica e fondata sulla dimensione della rete e della qualità; un'impresa che esalta il valore del lavoro e delle persone, sostituendosi alle logiche dell'economia di scala e non lasciando spazio alcuno alla delocalizzazione. Si affermano quindi i valori portanti di un nuovo modello: crescita sostenibile, attenzione alla società, passione ed etica del lavoro, integrazione e coesione sociale, coerenza imprenditoriale; apertura verso le nuove tecnologie. Un modello in cui i giovani affermano la fierezza di essere italiani, investendo e invitando tutti a investire di più nel proprio Paese, che rappresenta un bene comune.

Oggi l'agricoltura sta reagendo meglio degli altri settori dell'economia nazionale alla grande crisi, rappresentando l'unico valore in controtendenza nel 2012, con un aumento del Pil del 4,9% congiunturale e dello 0,4% tendenziale. Una realtà confermata anche dai risultati che stanno ottenendo i giovani imprenditori agricoli italiani. Un'indagine condotta con Swg e presentata durante i lavori dell'assemblea nazionale di Coldiretti Giovani Impresa dà un'immagine della giovane impresa agricola italiana che lascia pochissimo spazio ai pessimisti per definizione e ai professionisti del catastrofismo. Alcuni dati sono significativi: oltre il 50% delle imprese condotte da giovani possiede certificazioni di qualità; il 65% ha già scelto la strada della diversificazione e della multifunzionalità (dato nazionale 37%); il 33% è in fase di espansione (10% dato nazionale); il 43% giudica la propria situazione economica soddisfacente (28% dato nazionale); il 76% è certo che la sua situazione economica nei prossimi 12 mesi non peggiorerà e il 44% è certo che migliorerà (dato nazionale 18%); infine il 44% è pronto ad espandere la propria attività acquistando e/o prendendo in affitto dei terreni.

È evidente, quindi, che la crisi accostata ad un modello di sviluppo può rappresentare un'opportunità di cambiamento e di rilancio. Questo è quello che sembrano aver compreso i giovani quando affermano che scelgono l'agricoltura perché a loro piace questa attività (57%) e non perché esiste un sostegno economico per il primo insediamento (20%).

In conclusione, i giovani stanno dimostrando che servono idee per reagire alla crisi e lo stanno facendo in agricoltura realizzando una vera e propria trasformazione sui binari tracciati dal progetto Coldiretti di una “filiera agricola tutta italiana”. Allo stesso tempo, i giovani stanno sempre più affermando l'opportunità che essi rappresentano per lo sviluppo e la crescita dell'Italia; un Paese, che, insieme all'Unione Europea, farebbe bene ad invertire fortemente la tendenza, ponendo fine a politiche in cui i giovani sono un problema da risolvere all'interno dello scenario socio economico-nazionale, ma assecondando invece i modelli e le tante idee che si stanno già progettando e concretizzando.

L'AGRICOLTURA NELLA MANOVRA ECONOMICA



GLI EFFETTI DIRETTI SUL SETTORE AGROALIMENTARE DEGLI INTERVENTI PER LA STABILIZZAZIONE, LO SVILUPPO E IL MERCATO DEL LAVORO

*Angelo Frascarelli**

L'insediamento del nuovo esecutivo, guidato da Mario Monti, ha introdotto una serie di novità all'interno del sistema economico italiano, che hanno interessato anche il settore agroalimentare, apportando cambiamenti sostanziali al suo assetto, come l'introduzione di nuove tasse e opportunità per i giovani e le imprese.

Questo lavoro ha l'obiettivo di descrivere i principali cambiamenti introdotti dal governo Monti, con l'intento di valutare i possibili effetti all'interno del comparto agroalimentare.

Nell'ambito del primo paragrafo verrà riportato un quadro riassuntivo delle principali politiche che coinvolgono il settore agroalimentare. Nei capitoli successivi verranno evidenziate singolarmente le novità introdotte, valutando possibili effetti e ricadute che ognuna di queste avrà nel comparto agroalimentare.

LA MANOVRA ECONOMICA

Quadro normativo

Dal momento in cui si è insediato il Governo tecnico, sono stati emanati numerosi decreti legge che sono stati successivamente convertiti in legge. Il primo fra tutti è il decreto legge n.201 del 6 dicembre 2011 – detto “Salva Italia” – convertito con la legge n.214 del 22 dicembre 2011 (pubblicato in Gazzetta ufficiale n.300 del 27 dicembre 2011). Tale decreto, emanato di urgenza dal Governo per sanare una situazione di estrema difficoltà dei conti pubblici, apporta importanti novità che coinvolgono anche il comparto agroalimentare.

Successivamente è stato emanato un ulteriore decreto legge (n.1 del 24 gennaio 2012), comunemente denominato “Cresci Italia”, che ha visto l'introduzione di importanti disposizioni relative alle liberalizzazioni di alcune attività. Il decreto legge è stato pubblicato in Gazzetta ufficiale con la legge di conversione n.27 del 24 marzo 2012.

** Dipartimento di Scienze Economico-estimative e degli Alimenti, Università di Perugia.*

Durante il mese di febbraio 2012 è stato emanato il “Decreto sulle semplificazioni” (decreto legge n.5 del 9 febbraio 2012), che introduce una serie di provvedimenti con l’intento di rendere più snelle alcune procedure burocratiche. Tale decreto è stato poi convertito con la legge di conversione n.35 del 4 aprile 2012.

Tabella 1 - Elenco provvedimenti del Governo Monti

Normativa	Titolo	Argomento	G.U.
Decreto legge 6 dicembre 2011, n.201 (<i>Salva Italia</i>)	Disposizioni urgenti per la crescita, l'equità e il consolidamento dei conti pubblici	Introduce nuove imposte e agevolazioni fiscali	G.U. n.284 del 6 dicembre 2011-Supplemento ordinario n.251
Legge 22 dicembre 2011, n.214	Disposizioni urgenti per la crescita, l'equità e il consolidamento dei conti pubblici	Legge di conversione del decreto legge 201/2011	G.U. n.300 del 27 dicembre 2011 - Supplemento Ordinario n.276/L
Decreto legge 24 gennaio 2012, n.1 (<i>Liberalizzazioni-Cresci Italia</i>)	Disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività	Introduce novità riguardanti le liberalizzazioni di alcune attività la crescita	G.U. n.19 del 24 gennaio 2012 - Supplemento ordinario n.18/L
Decreto legge 9 febbraio 2012, n.5 (<i>Semplificazioni</i>)	Disposizioni urgenti in materia di semplificazioni e di sviluppo	Apporta delle semplificazioni riguardanti alcune procedure burocratiche	G.U. n.33 del 9 febbraio 2012 - Supplemento ordinario n.27
Decreto legge 2 marzo 2012, n.16 (<i>Semplificazioni fiscali</i>)	Disposizioni urgenti in materia di semplificazioni tributarie, di efficientamento e potenziamento delle procedure di accertamento	Introduce semplificazioni in campo tributario	G.U. n.52 del 2 marzo 2012
Legge del 24 marzo 2012, n.27	Disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività	Legge di conversione del decreto legge 1/2012	G.U. n.71 del 24 marzo 2012-Supplemento ordinario n.53/L
Legge del 4 aprile 2012, n.35	Disposizioni urgenti in materia di semplificazioni e di sviluppo	Legge di conversione del decreto legge 5/2012	G.U. n.82 del 6 aprile 2012 n.69/L
Legge del 26 aprile 2012, n.44	Disposizioni urgenti in materia di semplificazioni tributarie, di efficientamento e potenziamento delle procedure di accertamento	Legge di conversione del decreto legge 16/2012	G.U. n.99 del 28 aprile 2012-Supplemento ordinario n.85/L

Per ultimo il Parlamento ha approvato il “Decreto sulle semplificazioni fiscali” (n.16 del 2012), che introduce semplificazioni in campo tributario. Tale decreto è stato successivamente convertito con la legge n.44 del 26 aprile 2012.

Le nuove normative emanate dal Governo, come possiamo vedere dalla tabella 1, introducono importanti disposizioni in svariati campi. Si spazia dall'introduzione di nuove tasse a provvedimenti riguardanti la crescita, il sostegno a piccole e medie imprese, le liberalizzazioni di alcune attività, per arrivare alle semplificazioni di carattere burocratico e tributario.

Brevi note sull'impatto nell'economia italiana

L'analisi del Piano nazionale di riforma (Pnr) contenuto nel Documento di Economia e Finanza 2012, presentato il 18 aprile 2012, individua 6 principali fattori di freno allo sviluppo del nostro Paese: (1) l'elevato costo del lavoro; (2) la scarsa concorrenza in alcuni settori di attività economica; (3) la scarsa efficienza amministrativa; (4) la ridotta attività di ricerca e sviluppo; (5) la bassa partecipazione alla forza lavoro; (6) l'elevato debito pubblico.

La sequenza di interventi governativi – iniziata nell'estate del 2011 e ancora in corso – ha come obiettivo di affrontare le criticità descritte in precedenza, con un ordine di priorità che riflette necessariamente l'urgenza imposta dalle tensioni sui mercati finanziari.

La prima parte degli interventi hanno riguardato le necessità di risanamento della finanza pubblica, con interventi soprattutto dal lato dell'aumento delle entrate e della riduzione della spesa. I provvedimenti decisi con i decreti di luglio e agosto 2011 e soprattutto con il decreto 'Salva Italia' consentiranno di raggiungere il pareggio di bilancio in termini strutturali entro il 2013 e un avanzo primario del 4,9% del Pil.

Dal lato delle entrate, le misure hanno riguardato: l'aumento delle aliquote Iva e delle accise sui carburanti, la revisione del bollo sui titoli, sugli strumenti e sui prodotti finanziari, la modifica della tassa sui redditi più elevati (la cosiddetta 'Robin Tax'), la maggiore tassazione patrimoniale degli immobili e di alcuni beni mobili registrati (aeromobili privati, imbarcazioni da diporto, auto di lusso), oltre a misure per l'emersione della base imponibile e di contrasto all'evasione fiscale.

Dal lato del contenimento delle spese, assai rilevanti sono stati i provvedimenti di contenimento dei costi a carico del Servizio Sanitario Nazionale e, soprattutto, la riforma delle pensioni, a cui si sono aggiunti interventi volti: al riordino degli enti pubblici, alla riduzione dei costi istituzionali, al contenimento della spesa per il pubblico impiego, alla razionalizzazione delle spese per l'istruzione.

Oltre al primario obiettivo di risanamento dei conti pubblici, il decreto "Salva Italia" ha anche concesso sgravi fiscali alle imprese al fine di favorirne una maggiore capitalizzazione e di ridurre il costo del lavoro, e istituito il Tribunale delle Imprese con l'obiettivo di ridurre i tempi di definizione delle controversie in cui sono parti società di medie e grandi dimensioni.

L'agenda delle riforme si presenta tuttavia come un insieme di interventi di più ampio respiro, volti a migliorare il grado di competitività dell'Italia in un orizzonte di medio periodo. In particolare, nel 2012 con i decreti "Cresci Italia" e "Semplifica Italia" sono state adottate importanti misure di liberalizzazione e semplificazione. In particolare, le linee di intervento hanno riguardato principalmente tre gruppi di misure:

1. interventi a favore della concorrenza, ad esempio attraverso misure di liberalizzazione dei servizi professionali e dei servizi di pubblica utilità;
2. misure di semplificazione normativa, volte a favorire l'ingresso e la crescita delle imprese, quali ad esempio la limitazione di licenze o autorizzazioni obbligatorie;
3. misure di riduzione degli oneri amministrativi, in particolare il tempo speso per questioni burocratiche.

Nella stima del Governo, l'insieme delle riforme dovrebbe produrre un effetto cumulato sulla crescita del Pil pari al 2,4% tra il 2012 e il 2020, di cui lo 0,9% entro il 2015 (tabella 2).

La tabella 2 riporta le stime dell'impatto del complesso delle politiche economiche di liberalizzazione e semplificazione burocratica sul tasso di crescita dei principali aggregati di contabilità nazionale e sull'occupazione. I valori si riferiscono alle variazioni percentuali cumulate rispetto al caso di assenza di interventi.

Tabella 2 - Stime dell'impatto delle politiche economiche

Misura	Aggregato	2012	2013	2014	2015	2020
Concorrenza e apertura dei mercati	Pil	0,0	0,1	0,3	0,4	1,2
	Consumi	-0,6	-1,0	-1,0	-0,9	-0,5
	Investimenti	0,7	1,5	2,1	2,6	4,2
	Occupazione	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3
Riduzione delle barriere all'entrata e semplificazione amministrativa	Pil	0,1	0,2	0,2	0,3	0,7
	Consumi	0,4	0,7	0,7	0,8	1,0
	Investimenti	-0,2	-0,4	-0,5	-0,6	-0,5
	Occupazione	0,1	0,1	0,1	0,0	-0,1
Riduzione degli oneri amministrativi e burocratici	Pil	0,1	0,1	0,2	0,2	0,5
	Consumi	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6
	Investimenti	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
	Occupazione	0,1	0,1	0,1	0,0	-0,1

Fonte: Governo italiano, Piano Nazionale di Riforma contenuto nel Documento di Economia e Finanza 2012

Tabella 3 - Provvedimenti d'interesse per il comparto agroalimentare

Argomento	Riferimento normativo	Sintesi
Imposta municipale propria (Imu)	Art.13 Legge 22 dicembre 2011, n.214 e Art.4 Legge del 26 aprile 2012, n.44	Istituita un'imposta sugli immobili, che colpisce anche i fabbricati rurali
Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari	Art.62 Legge del 24 marzo 2012, n.27	Obbligo di realizzazione di contratti scritti per la cessione di prodotti agroalimentari e definizione dei termini di pagamento
Dismissione terreni demaniali a vocazione agricola	Art.66 Legge del 24 marzo 2012, n.27	Alienazione dei terreni di proprietà dello Stato o di enti pubblici
Fondo credito	Art.64 Legge del 24 marzo 2012, n.27	Rilascio di controgaranzia e di cogaranzia da parte di Ismea
Impianti fotovoltaici in ambito agricolo	Art.65 Legge del 24 marzo 2012, n.27	Nessun incentivo ad impianti fotovoltaici collocati a terra
Aiuto alla crescita economica (Ace)	Art.1 Legge 22 dicembre 2011, n.214	Possibilità di dedurre dal reddito complessivo delle società di capitali l'importo corrispondente al medesimo nozionale del nuovo capitale proprio investito
Agevolazioni fiscali in merito al lavoro di donne e giovani	Art.2 Legge 22 dicembre 2011, n.214	Deduzione di una quota dell'Irap, relativa alle spese per il personale dipendente e assimilato al netto delle deduzioni già spettanti, per il calcolo del reddito d'impresa e dall'Ires
Incremento dotazione fondo di garanzia Pmi	Art.3 Legge 22 dicembre 2011, n.214	Incremento del fondo di garanzia per la Pmi
Agevolazioni in materia di spese di ristrutturazione edilizia e di riqualificazione energetica	Art.4 Legge 22 dicembre 2011, n.214	Detrazione dall'Irpef delle spese per la ristrutturazione edilizia
Limitazioni all'uso di contante	Art.12 Legge 22 dicembre 2011, n.214	Introduzione di un tetto massimo per l'utilizzo di contante
Tributo comunale sui rifiuti e i servizi	Art.14 Legge 22 dicembre 2011, n.214	Istituito un tributo per la copertura dei costi relativi allo smaltimento dei rifiuti
Accise	Art.15 Legge 22 dicembre 2011, n.214	Aumento delle accise sui carburanti
Aumento eventuale dell'Iva	Art.18 Legge 22 dicembre 2011, n.214	Aumento dell'Iva qualora non entrino in funzione determinati provvedimenti in campo fiscale e assistenziale
Rideterminazione aliquote previdenziali lavoratori coltivatori diretti	Art.24 Legge 22 dicembre 2011, n.214	Aumento delle aliquote contributive dei coltivatori diretti
Misure per le micro, piccole e medie imprese	Art.39 Legge 22 dicembre 2011, n.214.	Concessione di garanzia di diretta e controgaranzia
Attivazione nuovi contratti di filiera	Art.63 Legge del 24 marzo 2012, n.27	Finanziamento dei contratti di filiera
Assunzione di lavoratori extra-Ue	Art.17 Legge del 4 aprile 2012, n.35	Semplificazione sugli adempimenti burocratici per l'assunzione di lavoratori extra-Ue
Lavoro stagionale	Art.17 Legge del 4 aprile 2012, n.35	Semplificazione sugli adempimenti burocratici per l'assunzione di lavoro stagionale
Operai agricoli a tempo determinato	Art.18 Legge del 4 aprile 2012, n.35	Semplificazione sugli adempimenti burocratici per l'assunzione di lavoratori a tempo determinato
Fascicolo aziendale elettronico	Art.25 Legge del 4 aprile 2012, n.35	Nuova disciplina del fascicolo aziendale elettronico istituito nel Sian
Vendita diretta al pubblico	Art.27 Legge del 4 aprile 2012, n.35	Semplificazione degli adempimenti burocratici per la vendita diretta al pubblico

L'impatto nell'agricoltura

I provvedimenti emanati coinvolgono anche il comparto agroalimentare, soprattutto per quanto riguarda la presenza di nuove imposte e la crescita. Nella tabella 3 viene proposto un quadro riassuntivo dei provvedimenti d'interesse dove viene indicato, per ogni provvedimento, il riferimento normativo e una breve sintesi al fine di fornire un quadro quanto più possibile completo.

Dalla tabella 3 emerge come ci siano numerosi provvedimenti riguardanti il settore agroalimentare. Tra questi alcuni meritano una maggior attenzione, come l'Imu, la disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari e la dismissione di terreni demaniali. A tali provvedimenti verrà dedicato un maggiore spazio nelle pagine che seguono, mentre per gli altri ci si limiterà ad una semplice descrizione.

INTRODUZIONE DELL'IMPOSTA MUNICIPALE PROPRIA - IMU

I contenuti del provvedimento

L'articolo 13 della legge n.214/2011 anticipa l'introduzione, in via sperimentale, dell'imposta municipale propria a partire dal 2012 fino al 2014; questa va a sostituire l'Ici e, per gli immobili non locati, l'Irpef e le relative addizionali dovute sul reddito fondiario (Fusai, 2012a). Oltre a questo, la legge prevede un consistente aggravio dell'imposta patrimoniale comunale ai terreni agricoli, per i quali la base imponibile viene determinata assumendo la tariffa di reddito domenicale risultante in catasto al primo gennaio del periodo d'imposta, rivalutata del 25% e moltiplicata per il coefficiente 135. La normativa prevede un'agevolazione per i coltivatori diretti e gli imprenditori agricoli professionali iscritti nella previdenza agricola tramite l'introduzione di un coefficiente pari a 110.

L'imposta municipale propria colpisce anche le abitazioni rurali, la cui rendita catastale viene rivalutata del 5% e moltiplicata per un coefficiente pari a 160¹ ai fini del calcolo dell'imponibile.

Diversamente da quanto avveniva in passato con l'Ici, anche ai fabbricati rurali strumentali all'attività agricola verrà applicata l'imposta² con la rendita catastale rivalutata del 5%; inoltre, i fabbricati rurali iscritti al catasto terreni

¹ Se l'agricoltore ha la residenza anagrafica nell'abitazione può invocare l'agevolazione per la prima casa, la quale prevede una detrazione di 200 euro a cui si sommano 50 euro per ciascun figlio di età inferiore agli 8 anni (max 400 euro).

² Fino all'approvazione della legge n.214 il reddito dei fabbricati rurali era stato considerato assorbito nella tassazione dei terreni a cui sono asserviti, in relazione del loro ruolo strumentale all'esercizio dell'attività agricola (Caputo, 2011).

dovranno transitare entro il 30 novembre 2012 al catasto fabbricati³. La tassazione riguarderà quindi anche quei fabbricati in possesso del requisito della ruralità, indipendentemente della categoria catastale in cui sono inseriti, anche se – come riportato in seguito – saranno soggetti ad un’aliquota agevolata.

Il calcolo della base imponibile è identico a quello stabilito più in generale per le ordinarie categorie catastali, con le rendite che devono essere moltiplicate per gli indicatori riportati in tabella 4.

Tabella 4 - Categorie catastali e relativi moltiplicatori

Categoria catastale	Denominazione	Moltiplicatore
A (escluso A/10)	Abitazioni	160
C/2	Magazzini e locali di deposito	160
C/6	Stalle, scuderie, rimesse, autorimesse	160
C/7	Tettoie chiuse od aperte	160
C/3	Laboratori per arti e mestieri	140
C/4	Fabbricati e locali per esercizi sportivi	140
C/5	Stabilimenti balneari e di acque curative	140
D/5	Istituto di credito, cambio e assicurazione	80
A/10	Uffici e studi privati	80
D (escluso D/5)	Immobili per la produzione di beni o servizi	60
D (escluso D/5 - dal 01/01/2013)	Immobili per la produzione di beni o servizi	65
C/1	Negozi e botteghe	55

Per quanto riguarda l’aliquota, per i terreni agricoli e gli altri immobili è stabilita allo 0,76% e i Comuni hanno facoltà di aumentarla o diminuirla dello 0,3%. Per i fabbricati rurali strumentali all’attività agricola, è fissata un’aliquota agevolata pari allo 0,2% e i Comuni hanno la possibilità di effettuare una riduzione fino allo 0,1%. Per l’abitazione principale è fissata un’aliquota pari allo 0,4% con possibilità di variazione dello 0,2% da parte dei Comuni (tabella 5) (Tosoni, 2012b; Agnoli, 2012).

³ Sono fatti salvi gli effetti relativi ai fabbricati rurali già presenti nel catasto urbano per i quali era stata presentata entro i termini la domanda di variazione catastale ai fini del riconoscimento della ruralità. Inoltre, il decreto Milleproroghe ha concesso fino al 30 giugno 2012 per accatastare nelle categorie A/6 e D/10 le case rurali e i fabbricati rurali già denunciati nel catasto fabbricati ma in altre categorie per il riconoscimento del requisito della ruralità ai fini Ici. Un Dm del ministero dell’Economia stabilirà le nuove modalità per l’inserimento negli atti catastali della sussistenza del requisito di ruralità ai fini Imu (Tosoni, 2012a).

Tabella 5 - Aliquote Imu

Immobile	Rivalutazione rendita catastale	Moltiplicatore	Aliquota	Comuni
Terreni agricoli	+25%	110 lap o Cd 135 altri	0,76%	±0.3%
Fabbricati rurali uso strumentale	+5%	55-160	0.20%	-0.1% max
Prima casa	+5%	55-160	0.40%	±0.2%
Altri immobili	+5%	55-160	0.76%	±0.3%

È prevista una riduzione, simile a quella contenuta nella vecchia Ici, del pagamento dell'Imu per i terreni posseduti da coltivatori diretti o imprenditori agricoli professionali. In particolare l'agevolazione prevede che:

- fino a 6.000 euro di base imponibile, l'imposta non è dovuta;
- sulla parte di base imponibile compresa tra 6.001 euro e 15.500 euro, l'imposta è ridotta del 70% (quindi si paga il 30% del dovuto);
- sulla parte di base imponibile compresa tra 15.501 euro e 25.500 euro, l'imposta è ridotta del 50% (quindi si paga il 50% del dovuto);
- sulla parte di base imponibile compresa tra 25.501 euro e 32.000 euro, l'imposta è ridotta del 25% (quindi si paga il 75% del dovuto);
- sulla parte di base imponibile superiore a 32.000 euro, l'imposta è dovuta in misura intera.

Anche senza fare conteggi e raffronti, si capisce bene che la riduzione Imu è molto inferiore a quella che era stabilita ai fini Ici, non solo perché le soglie degli scaglioni sono molto più basse, ma anche perché il moltiplicatore che si applicava per l'Ici era pari a 70, mentre quello Imu è pari a 135 o a 110.

Un'altra agevolazione per l'agricoltura riguarda l'esenzione dal pagamento dell'Imu per i terreni agricoli ricadenti in aree montane o di collina delimitate ai sensi dell'art.15 della legge 27 dicembre 1977, n.984. In merito a tali terreni, l'art.4 del decreto sulle semplificazioni fiscali stabilisce che con decreto di natura non regolamentare del Ministro dell'economia e delle finanze, di concerto con il Mipaaf possono essere individuati i comuni nei quali si applica l'esenzione in esame. Pertanto, fino all'emanazione di detto decreto, l'esenzione si rende applicabile per i terreni che sono stati dichiarati esenti ai fini Ici.

Infine, un'ulteriore agevolazione per il settore agricolo riguarda l'esenzione dal pagamento dell'Imu per i fabbricati rurali strumentali all'attività agricola ricadenti in Comuni classificati come montani o parzialmente montani dall'Istat (Circolare n.3/Df Ministero dell'Economia e delle Finanze).

Per quanto riguarda il pagamento dell'imposta, il decreto sulle semplificazioni in campo tributario ha stabilito che l'Imu sulla prima casa potrà essere pagata in due o tre rate. Per tutte le altre tipologie di immobili è previsto il pa-

gamento in due rate. Poiché il termine per iscrivere al catasto edilizio urbano i fabbricati rurali risultanti nel catasto terreni è fissato al 30 novembre 2012, per il solo anno 2012 l'Imu per tali fabbricati verrà versata in un'unica soluzione entro il 16 dicembre. Inoltre è stato stabilito che per i fabbricati rurali strumentali, per l'anno 2012 la prima rata non va versata nella misura del 50% dell'imposta dovuta applicando l'aliquota base, ma va versata nella misura del 30% (Fusai, 2012b).

A fine anno le aliquote Imu da applicare a fabbricati rurali e terreni potrebbero essere modificate a seconda dell'ammontare complessivo dei versamenti delle prime rate. Infatti, non si conosce ancora quale sarà il gettito derivante dall'introduzione dell'Imu poiché molti immobili, soprattutto in ambito agricolo, non sono censiti e quindi è probabile che l'introito per lo Stato sia superiore alle aspettative. A tale riguardo le principali organizzazioni professionali italiane hanno avviato una trattativa affinché, sulla base dei versamenti della prima rata dell'Imu, si possa ridurre il peso per l'agricoltura.

Tabella 6 - Punti salienti dell'Imu

Punti salienti	Contenuti
Periodo di introduzione	In via sperimentale, dal 1 gennaio 2012 al 31 dicembre 2014
Obiettivo	Aumentare il gettito fiscale dello Stato italiano, al fine di risanare i conti pubblici
Funzionamento	Sostituzione dell'Ici e, per gli immobili non locati, dell'Irpef e delle relative addizionali regionali Possibilità per i Comuni di operare un aumento o una diminuzione delle aliquote contributive previste
Novità per il mondo agricolo	Aumento della pressione fiscale sui terreni rispetto alla vecchia Ici Assoggettamento all'imposta anche dei fabbricati strumentali all'attività agricola Possibilità di riduzioni nei pagamenti, ma di entità inferiori rispetto all'Ici

Gli effetti aziendali del provvedimento

L'imposta municipale propria comporterà un aggravio della pressione fiscale sulle aziende agricole. Infatti, rispetto alla vecchia Ici, questa prevede un aumento dei coefficienti moltiplicatori utilizzati per il calcolo della base imponibile e delle aliquote utilizzate per il calcolo dell'imposta (tabella 6). Per quantificare l'incidenza della tassa a livello di azienda agricola, si riporta un esempio di calcolo dell'imposta riferita su tre realtà differenti.

Caso studio 1

Il primo caso studio vede l'applicazione dell'Imu su di un'azienda agricola situata in un'area dove non sono previste le esenzioni Imu per i terreni agricoli

e i fabbricati strumentali. L'azienda è costituita da un'abitazione principale dove risiede il proprietario-conduttore, un capannone (fabbricato strumentale) e 17,14 ettari di terreno (tabella 7).

Tabella 7 - Caso studio 1: dati per il calcolo Imu

Immobile	Superficie (ha)	Reddito domenicale-Rendita catastale (€)	RD-RC rivalutato (€)	Imponibile Imu
Terreni	17,14	1.335,00	1.669,75	183.563,00
Abit. A/6	n.d.	297,48	312,35	49.976,64
Fabb. D/10	n.d.	526,79	553,13	33.187,77

Tabella 8 - Caso studio 1: calcolo dell'Imu

Immobile	Aliquote		
	<i>Minima</i>	<i>Ordinaria</i>	<i>Massima</i>
Terreni	0,46	0,76	1,06
Abit. A/6	0,20	0,40	0,60
Fabb. D/10	0,10	0,20	0,20
	Imu lorda		
	<i>Minima</i>	<i>Ordinaria</i>	<i>Massima</i>
Terreni	844,39	1.395,08	1.945,76
Abit. A/6	99,95	199,91	299,86
Fabb. D/10	33,19	66,38	66,38
	Detrazioni		
	<i>Minima</i>	<i>Ordinaria</i>	<i>Massima</i>
Terreni	88,67	146,49	204,32
Abit. A/6	200,00	200,00	200,00
Fabb. D/10	0,00	0,00	0,00
	Imu dovuta		
	<i>Minima</i>	<i>Ordinaria</i>	<i>Massima</i>
Terreni	755,72	1.248,59	1.741,45
Abit. A/6	0,00	0,00	99,86
Fabb. D/10	33,19	66,38	66,38
Totale	788,91	1.314,96	1.907,68
Aumento rispetto al 2011	549,38	1.075,43	1.668,15

I dati riportati nella tabella 7 vengono utilizzati per il calcolo dell'Imu; tale procedimento è stato differenziato in base alle scelte dei Comuni, i quali potranno decidere se apportare o meno delle variazioni alle aliquote. Sulla base delle diverse aliquote applicabili dai Comuni viene calcolata l'Imu lorda, a cui vengono applicate le detrazioni previste (prima casa e terreni di coltivatori diretti), per ottenere l'Imu dovuta.

Come possiamo vedere dalla tabella 8, per l'azienda si prospetta il pagamento di un'imposta variabile dalle 788,91 euro fino a 1.907,68 euro a seconda che i Comuni scelgano di adottare delle variazioni in diminuzione o in aumento delle aliquote ordinarie previste dalla normativa. Rispetto al 2011, anno in cui era previsto il pagamento dell'Ici (239,53 euro)⁴, l'azienda avrà un onere fiscale maggiore di un importo variabile da 549,38 euro a 1.668,15 euro in funzione delle scelte dell'Amministrazione comunale.

Caso studio 2

Il secondo caso studio riguarda l'applicazione dell'Imu in una grande azienda agricola tipica del nord Italia, che come nel caso precedente, non ricade in un'area dove sono previste le esenzioni Imu per i terreni agricoli e i fabbricati strumentali. Questa risulta essere costituita da terreni per una superficie pari a 150 ettari, l'abitazione del proprietario-conduttore, un magazzino, una stalla per l'allevamento di bovini e una rimessa macchine e attrezzi.

Tabella 9 - Caso studio 2: Dati azienda per calcolo Imu

Immobile	Superficie (ha)	Reddito domenicale- Rendita catastale (€)	Reddito domenicale- Rendita catastale rivalutato (€)	Imponibile Imu
Terreni	150	12.900,00	16.125,00	1.773.750,00
Abit. A/2	n.d.	720,00	756,00	120.960,00
Mag. C/2	n.d.	230,00	241,50	38.640,00
Stalla D/10	n.d.	15.000,00	15.750,00	945.000,00
Fabb. D/10	n.d.	926,79	973,13	58.387,77

I dati riportati nella tabella 9, analogamente al caso precedente, vengono utilizzati per il calcolo dell'Imu, considerando sempre le possibili scelte che i Comuni potranno effettuare.

⁴ Non è stato considerato l'onere relativo all'Irpef perché il proprietario dell'azienda nel corso del 2011 ne è stato esonerato.

Tabella 10 - Caso studio 2: Calcolo Imu

Immobile	Aliquote		
	<i>Minima</i>	<i>Ordinaria</i>	<i>Massima</i>
Terreni	0,46	0,76	1,06
Abit. A/2	0,20	0,40	0,60
Mag. C/2	0,46	0,76	1,06
Stalla D/10	0,10	0,20	0,40
Fabb. D/10	0,10	0,20	0,20
	Imu lorda		
	<i>Minima</i>	<i>Ordinaria</i>	<i>Massima</i>
Terreni	8.159,25	13.480,50	18.801,75
Abit. A/2	241,92	483,84	725,76
Mag. C/2	177,74	293,66	409,58
Stalla D/10	945,00	1.890,00	3.780,00
Fabb. D/10	58,39	116,78	116,78
	Detrazioni		
	<i>Minima</i>	<i>Ordinaria</i>	<i>Massima</i>
Terreni	88,67	146,49	204,32
Abit. A/2	200,00	200,00	200,00
Mag. C/2	-	-	-
Stalla D/10	-	-	-
Fabb. D/10	-	-	-
	Imu dovuta		
	<i>Minima</i>	<i>Ordinaria</i>	<i>Massima</i>
Terreni	8.070,59	13.334,01	18.597,44
Abit. A/2	41,92	283,84	525,76
Mag. C/2	177,74	293,66	409,58
Stalla D/10	945,00	1.890,00	3.780,00
Fabb. D/10	58,39	116,78	116,78
Totale	9.293,64	15.918,29	23.429,55
Aumento rispetto al 2011	512,64	7.137,29	14.648,55

Il calcolo dell'Imu riportato nella tabella 10 evidenzia un'imposta da pagare variabile da 9.293,64 euro a 23.429,55 euro. Il dato, rispetto al 2011 dove era previsto il pagamento dell'Ici nei terreni e nel fabbricato C/2, mostra un onere aggiuntivo per l'azienda in esame variabile da 512,64 euro fino a 14.648,55 euro.

Caso studio 3

Il terzo caso studio vede il calcolo dell'Imu in un'area dove sono previste le esenzioni sia per i terreni agricoli che per i fabbricati strumentali. Questo perché il Comune in cui l'azienda risiede è classificato come montano sia dalla normativa riguardante l'esenzione per i terreni agricoli sia da quella riguardante l'esenzione per i fabbricati strumentali.

L'azienda è costituita da terreni per una superficie pari a 7,98 ettari, un'abitazione dove risiede il proprietario-conduttore, una rimessa attrezzi e una stalla.

Tabella 11 - Caso studio 3: Dati azienda per calcolo Imu

Immobile	Superficie (ha)	Reddito domenicale- Rendita catastale-Valore (€)	Reddito domenicale- Rendita catastale rivalutato (€)	Imponibile Imu
Abit. Princ.	n.d.	671,39	704,96	112.793,52
Terreni	7,98		Esente	
Fabb. D/10	n.d.		Esente	
Stalla D/10	n.d.		Esente	

La tabella 11 evidenzia che l'unico immobile soggetto a tassazione è l'abitazione del proprietario; sono esclusi dal calcolo il fabbricato destinato a rimessa attrezzi, la stalla e i terreni. Come nei casi precedenti, i dati aziendali vengono utilizzati per il calcolo dell'Imu, ipotizzando anche in questo caso delle aliquote variabili sulla base delle possibili scelte dei Comuni.

Tabella 12 - Caso studio 3: Calcolo Imu senza terreni

Immobile	Aliquote		
	Minima	Ordinaria	Massima
Abit. Princ.	0,20	0,40	0,60
	Imu lorda		
	Minima	Ordinaria	Massima
Abit. Princ.	225,59	451,17	676,76
	Detrazioni		
	Minima	Ordinaria	Massima
Abit. Princ.	200,00	200,00	200,00
	Imu dovuta		
	Minima	Ordinaria	Massima
Abit. Princ.	25,59	251,17	476,76
Totale	25,59	251,17	476,76

Come è possibile vedere dalla tabella 12, il proprietario dovrà pagare un'imposta variabile dai 25,59 euro ai 476,76 euro in relazione sempre alle scelte adottate dai Comuni.

Analizzando i diversi casi riportati all'interno del paragrafo, si possono fare alcune considerazioni.

Innanzitutto è possibile notare come i Comuni possono incidere sull'onere per i contribuenti; infatti se si analizza il caso studio n.2, l'agricoltore dovrà pagare un onere aggiuntivo rispetto al 2011 che può variare da poco più di 500 euro fino a quasi 15.000 euro. L'applicazione delle aliquote più alte comporterebbe un grave onere per l'azienda che ne comprometterebbe la sua competitività, fino a minacciarne la sopravvivenza.

Un altro aspetto da considerare è il fatto che se si confrontano il caso studio 1 e il 2, che vedono da una parte un'azienda di piccole dimensioni e dall'altra una di grandi dimensioni, la prima – in proporzione – subisce un danno maggiore dall'introduzione dell'imposta. Infatti, nel caso in cui venissero introdotte le aliquote minime le aziende si troverebbero a pagare lo stesso aumento rispetto al 2011; la forbice si allarga nel caso in cui vengano applicate le aliquote maggiori, ma l'onere per le piccole aziende risulta comunque elevato. Quest'ultimo aspetto porterà ad una riduzione della competitività delle piccole aziende nei confronti di quelle più grandi, il che potrebbe portare alla dismissione dell'attività.

Infine, va detto che l'esenzione, prevista per i terreni agricoli e i fabbricati ricadenti in zone montane e di collina, consente alle imprese ricadenti in tali aree di non essere eccessivamente penalizzate dall'imposta che, se presente, riguarderà solo l'abitazione. A riguardo, si deve ricordare che l'elenco dei Comuni esenti dal pagamento dell'Imu sui terreni non è il medesimo di quello riguardante l'esenzione per i fabbricati rurali. Di conseguenza, non è detto che per un'azienda ricadente in un'area di montagna o di collina sia prevista l'esenzione sia per i terreni che per i fabbricati.

Gli effetti generali del provvedimento

Un'indagine condotta da parte del Dipartimento delle Finanze ha stimato il gettito aggiuntivo derivante dall'introduzione dell'Imu in campo agricolo. Tale documento in sostanza misura solo il *surplus* relativo alla nuova imposta, sottraendo dal gettito totale previsto per il 2012 la tassazione a cui gli immobili sarebbero stati soggetti se non fosse stata introdotta l'Imu, ossia Ici e Irpef.

Il prelievo aggiuntivo relativo ai terreni situati in zone pianeggianti (per i terreni collinari è prevista l'esenzione) è stimato pari a 88,7 milioni di euro (43 euro *pro capite*). Tale aggravio deriva da:

- ampliamento della base imponibile di circa il 60% in media (46,67% in più per Iap e Cd, 73,33% in più per gli altri);

- livello dell’aliquota ordinaria Imu più alto dell’aliquota media effettiva Ici di 0,16 punti percentuali (anche se i Comuni hanno la possibilità di manovrare).

L’imposta sui terreni riguarderà 2 milioni di proprietari (1/3 del totale dei 6,4 milioni di contribuenti che dichiarano redditi dominicali), per un gettito complessivo pari a 406,6 milioni di euro. Per questi il carico fiscale *pro capite* stimato passa da 154,4 euro a 197,5 euro su base annua.

L’indagine sui fabbricati rurali stima un gettito pari a 135 milioni di euro. Il dato è riferito a 2,5 milioni di immobili censiti, a cui va aggiunto un ulteriore introito derivante da circa un milione di fabbricati che ancora non sono stati censiti. Si deve però considerare che il calcolo non tiene conto dell’esenzione introdotta per i fabbricati strumentali situati in aree montane o parzialmente montane.

In ogni caso, l’indagine condotta dal Dipartimento delle Finanze ha stimato in circa 224 milioni di euro l’aggravio complessivo derivante dalla nuova Imu sui terreni e sui fabbricati strumentali. Tale valore dovrà essere aumentato del gettito derivante dal censimento dei fabbricati strumentali non ancora iscritti al Catasto (quindi non considerati nel calcolo), e allo stesso tempo dovrà essere detratto dal gettito derivante dai quei fabbricati strumentali per i quali è stata successivamente introdotta l’esenzione dal pagamento dell’Imu.

DISCIPLINA DELLE RELAZIONI COMMERCIALI IN MATERIA DI CESSIONE DI PRODOTTI AGRICOLI E AGROALIMENTARI

I contenuti del provvedimento

L’articolo 62 del decreto sulle liberalizzazioni (n.1/2012) introduce, per i contratti che hanno ad oggetto la cessione di prodotti agricoli, l’obbligo della forma scritta e l’indicazione, pena la nullità, di: durata, quantità, caratteristiche del prodotto venduto, prezzo, modalità di consegna e pagamento. I contratti devono essere informati a principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corrispettività delle prestazioni, con riferimento ai beni forniti. La nullità del contratto può anche essere rilevata d’ufficio dal giudice.

Nelle relazioni commerciali tra operatori economici, compresi i contratti, è vietato:

- imporre, direttamente o indirettamente, le condizioni di acquisto, di vendita o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose, nonché condizioni extracontrattuali e retroattive;
- applicare condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti;
- subordinare la conclusione, l’esecuzione dei contratti e la continuità

e regolarità delle medesime relazioni commerciali alla esecuzione di prestazioni da parte dei contraenti che, per loro natura e secondo gli usi commerciali, non abbiano alcuna connessione con l'oggetto degli uni e delle altre;

- conseguire indebite prestazioni unilaterali, non giustificate dalla natura o dal contenuto delle relazioni commerciali;
- adottare ogni ulteriore condotta commerciale sleale che risulti tale anche tenendo conto del complesso delle relazioni commerciali che caratterizzano le condizioni di approvvigionamento.

Il pagamento del corrispettivo dei contratti deve essere effettuato per le merci deteriorabili⁵ entro il termine legale di trenta giorni e, per tutte le altre merci, entro sessanta. In entrambi i casi il termine decorre dall'ultimo giorno del mese di ricevimento della fattura. Gli interessi decorrono automaticamente dal giorno successivo alla data di scadenza del termine. In questi casi il saggio di sconto è maggiorato di ulteriori due punti percentuali ed è inderogabile.

L'attività di vigilanza è affidata all'Autorità garante per la concorrenza e il Mercato e sono previste sanzioni pecuniarie per chi non rispetta le condizioni imposte dalla normativa.

Le disposizioni previste dall'articolo 62 avranno efficacia decorsi 7 mesi dalla data della pubblicazione della legge e un decreto del Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali, di concerto con il Ministero dello sviluppo economico, definirà le modalità applicative (art 62 legge n.27/2012).

Le posizioni degli stakeholder

L'articolo 62 del decreto sulle liberalizzazioni, come detto in precedenza, introdurrà l'obbligo dei contratti scritti associati alla cessione dei prodotti agricoli, con l'obiettivo di accrescere la trasparenza nelle relazioni tra i diversi attori della filiera, interessando soprattutto il comparto della distribuzione alimentare, tra cui la Gdo.

Alcune tra le principali organizzazioni professionali agricole italiane hanno accolto positivamente l'introduzione della norma perché consentirà di riequilibrare il potere contrattuale all'interno della filiera agro-alimentare, soprattutto per quello che riguarda il rapporto tra produttori agricoli e trasformatori/distributori. Questa permetterà di favorire la trasparenza e la nuova disciplina

⁵ Per merci deteriorabili si intendono:

- prodotti agricoli, ittici e alimentari preconfezionati che riportano una data di scadenza o un termine minimo di conservazione non superiore a sessanta giorni;
- prodotti agricoli, ittici e alimentari sfusi, comprese erbe e piante aromatiche, anche se posti in involucro protettivo o refrigerati, non sottoposti a trattamenti atti a prolungare la durabilità degli stessi per un periodo superiore a sessanta giorni;
- particolari prodotti a base di carne le cui caratteristiche sono riportate nel testo della legge; tutti i tipi di latte.

sulle relazioni commerciali per la vendita dei prodotti agricoli. Infatti, poter contare su una maggiore trasparenza contrattuale, sulla certezza dei termini di pagamento, ma anche su una minore burocrazia vuol dire risparmiare risorse preziose da dedicare alla produzione, all'innovazione, ai propri dipendenti e allo sviluppo che crea nuovo lavoro⁶.

Il comparto industriale ha appoggiato l'introduzione dei contratti scritti obbligatori in quanto dovrebbe portare ad un aumento del fenomeno della trasparenza e della concorrenza tra i produttori, con conseguente abbassamento dei prezzi delle materie prime⁷.

Secondo la Gdo, invece, una ferrea regolamentazione dei contratti finirebbe per avvantaggiare le imprese multinazionali del comparto alimentare, aumentandone il potere contrattuale. Questo atteggiamento viene giustificato dal fatto che sono pochi i casi in cui la Gdo intrattiene contratti diretti con i piccoli produttori agricoli (il comparto ortofrutta è uno dei pochi esempi), mentre nella stragrande maggioranza dei casi le contrattazioni avvengono con le imprese del comparto alimentare. Conseguentemente, secondo i rappresentanti della Gdo, i benefici non si ripercuoteranno sulle piccole imprese agricole ma sulle grandi multinazionali alimentari⁸.

Il principale punto di discordia per la Gdo risiede nell'introduzione di termini di pagamento più ferrei e più brevi. Questo, infatti, comporterà una notevole diminuzione della liquidità disponibile per la Gdo in favore delle imprese del comparto della trasformazione e, solo marginalmente, in favore di quelle della produzione.

L'atteggiamento della Gdo trova giustificazione nel fatto che la sua posizione all'interno della filiera agroalimentare le permette di ottenere una serie di vantaggi che rischiano di venir meno con la nuova normativa. La vicinanza con il consumatore, innanzitutto, consente al comparto distributivo di incassare il corrispettivo contestualmente alla cessione del prodotto; ciò permette di disporre di notevole liquidità che, prima di essere utilizzata per il pagamento dei fornitori, può essere investita in altri ambiti, nonché generare interessi. Basti pensare che, soprattutto nel comparto dei freschissimi, la vendita dei prodotti si realizza nell'arco di 3-4 giorni, mentre il pagamento dei fornitori avviene con tempi molto più lunghi, talvolta prossimi ai 3-4 mesi.

Il settore industriale, anch'esso soggetto alla riduzione dei termini di pagamento nei confronti dei suoi fornitori, troverà giovamento dal fatto che anche i termini di pagamento per la cessione dei loro prodotti alla Gdo saranno sog-

⁶ Dichiarazioni di Sergio Marini (Presidente Coldiretti), Mario Guidi (Presidente di Confagricoltura), Maurizio Gardini (Presidente di Fedagri-Confcooperative).

⁷ Dichiarazioni di Filippo Ferrua (Presidente di Federalimentare e Ferrero Italia) e Luigi Bordoni (Presidente di Centromarca).

⁸ Intervista a Vincenzo Tassinari, Presidente di Coop Italia, rilasciata a Radio 24.

getti ad una più rigida regolamentazione. Inoltre, i contratti scritti obbligatori con i fornitori di materie prime non destano particolare preoccupazione poiché le grandi imprese del comparto industriale cercheranno comunque di far valere il maggior potere contrattuale di cui godono.

Effetti del provvedimento

Al di là delle considerazioni espresse dai diversi attori della filiera, i contratti rappresentano un'importante novità per il settore agroalimentare perché consentiranno il coordinamento delle decisioni di imprenditori proprietari di due o più stadi della produzione.

L'introduzione dei contratti influenzerà le decisioni che verranno prese a livello aziendale al fine di riuscire a rispettare le condizioni imposte nel contratto. In particolare, i fornitori dovranno allineare la loro produzione alle esigenze degli acquirenti, modificando, se necessario, il proprio assetto produttivo. Allo stesso modo, gli acquirenti dovranno adattarsi alle condizioni concordate nei contratti con i fornitori.

Ovviamente la realizzazione dei contratti comporterà diverse problematiche. Prima di tutto si deve considerare la gran mole di contratti che dovranno essere realizzati visto il gran numero di scambi che avvengono giornalmente. Inoltre, la stesura vera e propria dei contratti genera numerosi problemi organizzativi: per gli operatori ci sono notevoli difficoltà nel prevedere il contesto futuro, e di conseguenza diventa difficile realizzare un contratto ottimale per entrambe le parti. Comunque, anche se questo fosse prevedibile, diventerebbe estremamente difficoltoso per le parti poter negoziare sui diversi aspetti. Infine, anche qualora vi sia la possibilità di negoziare tutti gli aspetti possibili di un contratto, questi sarebbero dotati di un'elevata soggettività e quindi difficilmente valutabili in caso di contenzioso.

Di conseguenza, la mancanza d'informazione delle parti, la scarsa abilità degli individui di trattare le informazioni disponibili e l'alto costo della transazione conducono alla realizzazione di contratti incompleti. L'incompletezza di un contratto ha conseguenze estremamente negative, poiché chi ha un maggior potere negoziale è comunque in grado di spostare l'ago della bilancia dalla propria parte, rendendo praticamente inutile il contratto stesso.

Recentemente la necessità di avere contratti è aumentata; parallelamente è necessario che questi siano quanto più completi possibile. Infatti, una situazione come quella attuale – caratterizzata da elevato progresso tecnologico e mutevoli condizioni di mercato – richiede contratti dotati di complessità e completezza, e magari con la possibilità di essere rinegoziati *ex post* in modo da venire incontro alle esigenze delle parti.

Al di là degli aspetti considerati, i contratti porteranno sia vantaggi che svantaggi nel mercato agroalimentare, come viene sintetizzato nella tabella 13.

Nel valutare l'articolo 62 si deve innanzitutto considerare che ad oggi la norma risulta essere caratterizzata da un'elevata incompletezza, evidenziando criticità sia per chi acquista che per chi vende. Inoltre, questa si va a sovrapporre ad un quadro normativo nazionale e comunitario già presente, introducendo novità che in alcuni casi sembrano svantaggiare proprio il produttore agricolo. Ad esempio, la clausola di nullità prevista al comma 1 va a sostituire una norma già presente nel quadro normativo nazionale, introducendo disposizioni che però sembrano non andare nella direzione del produttore. Inoltre l'articolo 62 introduce una serie di modificazioni che eliminano la possibilità di realizzare accordi collettivi tra le parti, operando in controtendenza con le scelte fatte in ambito europeo che mirano proprio a valorizzare i soggetti collettivi (Op, cooperative). L'incompletezza e l'imprecisione che caratterizzano l'articolo 62 probabilmente verranno risolte con l'introduzione di un apposito decreto esplicativo, che definirà le modalità di applicazione della norma, colmando i vuoti normativi. Considerando questo si può procedere ad una valutazione del provvedimento introdotto, evidenziando gli effetti dell'introduzione dei contratti scritti obbligatori.

Tabella 13 - Vantaggi e svantaggi dell'articolo 62

	Vantaggi	Svantaggi
Venditori	<ul style="list-style-type: none"> maggiore trasparenza della relazione commerciale possibilità di contrattazione con l'acquirente; riduzione di eventuali comportamenti opportunistici da parte dell'acquirente modernizzazione dell'agricoltura 	<ul style="list-style-type: none"> l'incompletezza della norma può svantaggiare il produttore rischio di ulteriore burocratizzazione penalizzazione piccolo agricoltore
Acquirenti	<ul style="list-style-type: none"> standardizzazione e normalizzazione della produzione, con miglioramento della produzione finale modernizzazione della filiera 	<ul style="list-style-type: none"> l'incompletezza della norma può svantaggiare l'acquirente riduzione dei tempi di pagamento ai fornitori e della relativa leva finanziaria rischio di ulteriore burocratizzazione

Il principale vantaggio per l'acquirente sta nella possibilità di realizzare con il venditore una contrattazione che permetta di ottenere determinati vantaggi. Infatti, la definizione del prezzo, delle quantità e delle caratteristiche del prodotto al momento della cessione, potrebbero evitare al produttore spiacevoli sorprese in un secondo momento, ossia quando la merce è già stata consegnata. Questo aspetto è di fondamentale importanza soprattutto nelle relazioni commerciali con le imprese della trasformazione e della grande distribuzione organizzata. Infatti sono loro a decidere il prezzo di acquisto dei

prodotti agricoli e spesso manca una vera contrattazione con l'altra parte. Con l'introduzione dei contratti obbligatori, il produttore potrebbe partecipare al processo di formazione del prezzo. Si deve considerare però che questa ipotesi può prendere corpo soprattutto nel momento in cui i produttori agricoli sono organizzati, o perlomeno hanno una dimensione tale da consentire un confronto con le imprese della trasformazione e con la Gdo.

Un altro atteggiamento tipico degli acquirenti è la contestazione di prodotti agricoli che non si presentano in condizioni ottimali per la vendita-lavorazione, il che sfocia in una riduzione indiscriminata del prezzo pagato al produttore. Questo comportamento verrebbe utilizzato in minor misura in presenza di un contratto e, inoltre, potrebbe essere disciplinato all'interno di esso, evitando brutte sorprese per il produttore.

A fronte dei vantaggi, ci sono anche degli svantaggi per i venditori: la realizzazione dei contratti può portare ad un'eccessiva burocratizzazione delle relazioni, in un settore peraltro già caratterizzato da molti vincoli normativi. Inoltre, i contratti potrebbero penalizzare il piccolo agricoltore che potrebbe non essere capace di adempiere ad un tale obbligo.

Anche per gli acquirenti ci saranno vantaggi e svantaggi conseguenti la realizzazione di contratti. I principali vantaggi riguardano la possibilità di rifornirsi di materie prime uniformi sotto il profilo qualitativo, poiché le caratteristiche della produzione vengono definite a livello contrattuale. Questo aspetto conduce alla realizzazione di una produzione standardizzata e uniformata, il che è fortemente auspicato dalle imprese del comparto industriale e distributivo. A fronte di ciò, le imprese dovranno scontrarsi con una maggiore burocratizzazione del sistema e soprattutto con la riduzione dei tempi di pagamento ai fornitori. Quest'ultimo aspetto danneggia soprattutto il comparto della distribuzione, le cui imprese – qualora abbiano sede all'estero – potrebbero anche prendere in considerazione la possibilità di cercare fornitori esteri che non debbano sottostare alla normativa italiana.

Infine, va detto che l'articolo 62 non fa riferimento all'obbligo di realizzare contratti di fornitura. Questi consentirebbero alle imprese produttrici e a quelle acquirenti di poter organizzare la produzione ottimizzando tutto il processo produttivo. Ovviamente, la presenza di un contratto di questo tipo comporterebbe maggiori vincoli per le parti contraenti.

In conclusione quindi, perché questa norma abbia effetti positivi a livello di impresa agricola, dovrà essere applicata in modo corretto, con contratti il più possibile completi, evitando che essi siano unilaterali, ossia con condizioni imposte dagli attori a valle della filiera. Qualora si realizzino le condizioni auspiccate, si assisterà ad un notevole miglioramento delle condizioni degli imprenditori agricoli relativamente ai rapporti contrattuali con le imprese della trasformazione e della distribuzione. Questo aspetto si traduce innanzitutto

in una più equa contrattazione tra gli attori e nella minor propensione a comportamenti opportunistici da parte degli acquirenti. Inoltre, la possibilità di ricevere i compensi per la cessione dei prodotti in tempi più brevi porterà alle imprese agricole una maggiore liquidità con i relativi vantaggi.

Ovviamente, gli effetti di tale provvedimento saranno maggiormente prevedibili nel momento in cui verrà emanato il decreto ministeriale contenente le modalità applicative dell'articolo 62.

Tabella 14 - Punti salienti dell'articolo 62 decreto liberalizzazioni

Punti salienti	Contenuti
Periodo di introduzione	a partire dal 24 ottobre 2012
Obiettivo	aumentare l'equità nell'abito della contrattazione tra impresa agroalimentare/Gdo e imprese agricole ridurre i tempi di pagamento delle merci acquistate
Funzionamento	obbligo di sottoscrizione di un contratto scritto contenente: durata quantità, caratteristiche del prodotto venduto, prezzo, modalità di consegna e pagamento pagamento a 30 giorni per le merci deteriorabili e a 60 per il resto
Novità per il mondo agricolo	maggior trasparenza della relazione commerciale riduzione dei comportamenti sleali da parte degli acquirenti aumento della liquidità disponibile
Novità per il mondo industriale	riduzione dei termini di pagamento per le merci acquistate riduzione dei termini di pagamento per le merci vendute
Novità per il comparto distributivo	riduzione dei termini di pagamento per le merci acquistate

DISMISSIONE DI TERRENI DEMANIALI AGRICOLI

L'articolo 66 del decreto liberalizzazioni riconosce il diritto di prelazione ai giovani imprenditori agricoli nell'alienazione e locazione dei terreni di proprietà dello Stato o di enti pubblici.

Nello specifico, la legge stabilisce che – entro il 30 giugno di ogni anno – il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali (con decreto di natura non regolamentare da adottare di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze) individui i terreni agricoli e a vocazione agricola, non utilizzabili per altre finalità istituzionali, di proprietà dello Stato e degli enti pubblici nazionali, da locare o alienare. Il procedimento è a cura dell'Agenzia del demanio mediante procedura negoziata senza pubblicazione del bando per gli immobili di valore inferiore a 100mila euro e mediante asta pubblica per

quelli di valore pari o superiore a 100mila euro. L'individuazione del bene ne determina il trasferimento al patrimonio disponibile dello Stato e il prezzo dei terreni da porre a base delle procedure di vendita è determinato sulla base dei valori agricoli medi (Dpr. n.228 dell'8 giugno 2001).

La procedura di alienazione o locazione prevede che i giovani imprenditori agricoli (definiti nel d.lgs n.185 del 18 maggio 2001) abbiano la precedenza nell'acquisizione dei terreni rispetto agli altri.

Inoltre la legge impone che, ai soli fini delle imposte sui redditi, le rivalutazioni dei redditi dominicali ed agrari previste dall'articolo 31, comma 1, della legge n.724 del 23 dicembre 1994⁹ e dell'articolo 3, comma 50, della legge n.662 del 23 dicembre 1996¹⁰ non si applichino per i periodi d'imposta durante i quali i terreni, (assoggettati alle medesime rivalutazioni) sono concessi in affitto per usi agricoli (per un periodo non inferiore a cinque anni, con diritto di precedenza alla scadenza) a giovani che non hanno compiuto i 40 anni, aventi la qualifica di coltivatore diretto o di imprenditore agricolo professionale (tali qualifiche possono essere acquisite entro 2 anni dalla stipula del contratto di affitto). L'agevolazione si applica anche alle società, purché la maggioranza delle quote o del capitale sociale sia detenuto da giovani in possesso delle qualifiche di coltivatore diretto o imprenditore agricolo professionale (con la possibilità di acquisire le qualifiche entro 2 anni dalla stipula del contratto di affitto).

La legge stabilisce anche che i giovani imprenditori agricoli che acquistano la proprietà dei terreni alienati possano accedere ai benefici di cui al capo III del titolo I del decreto legislativo 21 aprile 2000, e successive modificazioni, riguardante le misure in favore della nuova imprenditorialità in agricoltura.

La nuova normativa dà la possibilità alle Regioni, alle Province e ai Comuni di vendere o cedere in locazione i beni a vocazione agricola in loro proprietà. In questo caso, gli enti sono tenuti a destinare una quota dei beni superiore alla metà a giovani che non abbiano compiuto il quarantesimo anno di età. In ogni caso, ai terreni alienati o locati non può essere attribuita una destinazione urbanistica diversa da quella agricola prima di venti anni dalla trascrizione dei relativi contratti nei pubblici registri immobiliari (art.66 legge n.27/2012).

La cessione dei terreni riguarda una superficie stimata di circa 350mila ettari; si tratta prevalentemente di terreni che in questi ultimi anni sono stati abbandonati e non utilizzati per fini agricoli. Su questa stima non ci sono certezze e conferme.

L'intervento previsto dal provvedimento consentirà ai giovani agricoltori di produrre reddito e di contribuire alla difesa e al riassetto del territo-

⁹ Relativo alla rivalutazione dei redditi dominicali del 55% ed agrari del 45% per i vigneti.

¹⁰ Relativo alla rivalutazione dell'80% del reddito dominicale e del 70% del reddito agrario.

rio. Ovviamente c'è il rischio dell'infiltrazione della criminalità organizzata nell'acquisizione dei terreni, poiché essa dispone di un'elevata liquidità. Per evitare tale fenomeno, è necessaria un'accurata attività di vigilanza da parte dell'ente competente.

Tabella 15 - Punti salienti dell'art.66 decreto liberalizzazioni

Punti salienti	Contenuti
Obiettivo	cedere terreni di proprietà dello stato o di enti pubblici per introdurre liquidità all'interno delle casse sviluppare l'imprenditorialità giovanile
Funzionamento	lo Stato e gli enti pubblici si impegnano ad individuare e a cedere i propri terreni agricoli non utilizzabili per altri fini viene data la possibilità di non applicare la rivalutazione sui redditi agricoli sui terreni concessi in affitto a giovani e a società gestite da giovani

FONDO CREDITO

L'articolo 64 del decreto sulle liberalizzazioni riguarda l'attuazione della Decisione della Commissione Europea C(2011) 2929. Questa prevede che l'Ismea possa intervenire anche mediante rilascio di controgaranzia e cogaranzia in collaborazione con confidi, altri fondi di garanzia pubblici e privati, anche a carattere regionale (art.64 legge n.27/2012).

I contenuti del provvedimento

Si prevede che l'Ismea possa intervenire per favorire l'accesso al mercato dei capitali da parte delle imprese agricole e della pesca mediante finanziamenti erogati nel rispetto della normativa europea in materia di aiuti di Stato, a valere sul fondo credito, con l'intento di agevolare le imprese nei mutui bancari. Così facendo verranno resi più facili gli investimenti cofinanziati dall'Ue, compresi i Piani di sviluppo rurale.

L'obiettivo è scongiurare la clausola di disimpegno che prevede la restituzione al mittente dei fondi comunitari per il Piano di Sviluppo Rurale. Per questo l'Ismea ha lanciato un nuovo strumento finanziario, ossia il Fondo Credito.

Il Fondo fornisce, attraverso il sistema bancario nazionale, liquidità da impiegare a favore delle imprese agricole e agroalimentari per determinate finalità o nell'ambito di specifiche misure di investimento. Beneficiarie sono le imprese agricole che attraverso tale strumento ottengono finanziamenti a tassi inferiori a quelli di mercato. Lo strumento, autorizzato dalla Commissione europea, è finalizzato a potenziare – mediante risorse finanziarie pubbliche e

private – l’offerta di credito a vantaggio delle imprese agricole, allo scopo di favorirne la crescita e l’ammodernamento. Il meccanismo consente alle imprese di accedere ai finanziamenti erogati dalle banche, la cui provvista è in parte (50%) fornita dal Fondo Credito (con finanziamenti delle Regioni o di altri enti erogatori) ad un tasso inferiore a quello di mercato.

Obiettivo del Fondo è quello di offrire un ulteriore sostegno all’accesso al credito delle imprese agricole, soprattutto in alcune aree del Paese, dove la carenza di liquidità deprime fortemente la capacità di accedere ai contributi per la realizzazione di investimenti cofinanziati da risorse comunitarie, in particolare per i Programmi di sviluppo rurale.

Il fondo è progettato per operare in sinergia con le Autorità di gestione dei Programmi di sviluppo rurale, cofinanziati dall’Unione europea, e con il sistema creditizio che, nel caso di specie, concorrerebbero alla valutazione del merito creditizio e al finanziamento delle operazioni proposte dai singoli imprenditori. L’erogazione dei finanziamenti, infatti, avviene attraverso il ricorso alle banche.

Un decreto del Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali, di concerto con il Ministro dell’Economia e delle Finanze, definirà i criteri e le modalità di erogazione dei finanziamenti a valere sul fondo credito (art.17, D.lgs. n.102 29 marzo 2004) (art.64 legge n.27/2012).

Credito e agricoltura

Il credito alle imprese rappresenta una condizione essenziale per determinare lo sviluppo di queste, con risvolti positivi nell’intera economia del paese. Senza il credito i consumi ne soffrirebbero, e le imprese non potrebbero reperire i fondi necessari per svolgere la propria attività. Il credito inoltre consente alle imprese di fare investimenti altrimenti irrealizzabili, permettendo loro di crescere.

Negli ultimi tempi il Paese sta attraversando una situazione di estrema difficoltà e uno degli ambiti in cui questo genera maggiori problematiche è l’accesso al credito delle imprese. La principale motivazione della limitata possibilità di accedere al credito risiede nella scarsa liquidità che si è verificata nel sistema bancario. La situazione è ancora più grave nel settore agricolo dove le difficoltà per le banche di rilasciare il credito aumenta¹¹. Questo accade perché, in base all’accordo di Basilea 2 – che mira a rafforzare la solidità e la stabilità del sistema finanziario internazionale, garantendo che il patrimonio delle banche sia sufficiente ad evitare crisi di liquidità – ogni soggetto che richiede credito alle banche viene valutato sulla base della sua capacità

¹¹ Dichiarazione di Mario Catania, ministro delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali, durante il Workshop “Credito e agricoltura: nuove opportunità” tenutosi presso Unioncamere.

di restituire il credito. Così, per ogni impresa che richiede un affidamento, la banca svolge preliminarmente un'analisi che porta all'assegnazione di un *rating*, cioè di un "voto" rappresentativo del rischio che la banca si assume nell'affidare l'impresa.

Il procedimento che porta all'assegnazione del *rating* richiede un'indagine sull'impresa da valutare che evidenzia informazioni: quantitative, quali-quantitative, qualitative, andamentali.

Se tali informazioni sono relativamente facili da reperire nelle imprese commerciali, non è così per le imprese agricole, che si caratterizzano per delle specificità che complicano notevolmente il processo di attribuzione del *rating*. In particolare in tali imprese:

- i dati contabili, ovvero la fonte più preziosa di informazioni quantitative, sono generalmente assenti o comunque insufficienti ai fini della determinazione del *rating*;
- esiste una certa difficoltà nel valutare specifiche informazioni di carattere tecnico-economico;
- esiste una certa difficoltà nel valutare le previsioni di vendita (a causa principalmente del carattere biologico dell'attività agricola);
- esiste una certa difficoltà nel valutare la *management*.

Per questi aspetti il settore agricolo viene generalmente considerato dalle banche un settore ad alto rischio e a bassa redditività.

Considerando la situazione in cui si attualmente trova il sistema bancario e gli aspetti appena descritti, emerge come le banche si trovino in difficoltà nel rilasciare credito alle imprese agricole. Conseguentemente, queste vengono fortemente penalizzate in quanto non hanno la possibilità di fare investimenti, di crescere e quindi di essere competitive e funzionali.

Gli altri strumenti Ismea

Lo strumento del Fondo credito si va ad affiancare agli altri strumenti di Ismea dedicati agli imprenditori agricoli, ossia il *Fondo di garanzia di prima richiesta*, il *Fondo di garanzia sussidiaria*, il *Fondo di capitale di rischio*, il *modello di rating per le imprese agricole*, le *agevolazioni per il subentro di giovani in agricoltura* e le *agevolazioni per l'insediamento di giovani in agricoltura*.

Fondo di garanzia a prima richiesta

Il *Fondo di garanzia a prima richiesta* favorisce l'accesso al credito alle imprese agricole prive di proprie garanzie sufficienti per le banche, abbattendo al contempo i costi di finanziamento. Tale fondo integra la capacità dei soggetti beneficiari di offrire garanzie alle banche e di proteggere direttamente la banca dal rischio di *default* per la quota di finanziamento garantita. Possono

beneficiarne tutte le imprese agricole italiane per finanziamenti di qualsiasi durata, anche a fronte di transazioni commerciali, e di investimenti realizzati nell'ambito del Psr¹². Il fondo è rivolto a micro, piccole e medie imprese, e la garanzia può essere rilasciata nel limite del 70% dell'importo del finanziamento (80% per i giovani). La garanzia non può eccedere il milione di euro per le micro e piccole imprese, mentre per le medie imprese il limite è pari a due milioni di euro. Le garanzie Ismea forniscono una protezione personale compatibile con gli standard di Basilea 2 e sono dotate di controgaranzia dello Stato, che è garante di ultima istanza. Questo meccanismo consente il cosiddetto "assorbimento zero di patrimonio da parte delle banche", che si traduce in una riduzione del costo del credito, ovvero del tasso di interesse.

Fondo di garanzia sussidiaria

Fornisce una garanzia automatica a fronte delle operazioni di credito agrario poste in essere ai sensi dell'articolo 43 del decreto legislativo 1 settembre 1993, n.285 che sorgano sotto particolari condizioni indicate dalla normativa che ne regola l'attività. La garanzia è a favore delle imprese agricole e agroalimentari a fronte di operazioni di credito agrario a medio e lungo termine su tutto il territorio nazionale. Si tratta di uno strumento automatico, che agisce in forza di legge e che opera su un'ampia base di aziende, fornendo credito per circa 2 miliardi di euro all'anno.

Fondo di capitale di rischio

Promuove, attraverso partecipazioni dirette e indirette, la capitalizzazione delle imprese agricole e agroalimentari e la realizzazione di investimenti. In questo modo le imprese possono contare sull'apporto finanziario di un socio aggiuntivo. Attraverso questo strumento Ismea interviene direttamente, o tramite la partecipazione in altri fondi, nel capitale delle imprese agricole ed agroalimentari, favorendo la patrimonializzazione delle imprese.

¹² La garanzia può essere rilasciata per finanziamenti destinati alle attività agricole e a quelle connesse a che abbiano in particolare le seguenti finalità:

- realizzazione di opere di miglioramento fondiario;
- interventi per la ricerca, sperimentazione, innovazione tecnologica e valorizzazione commerciale dei prodotti;
- costruzione, acquisizione o miglioramento di beni immobili per lo svolgimento delle attività agricole o di quelle connesse;
- acquisto di nuove macchine e attrezzature per lo svolgimento delle attività agricole o di quelle connesse;
- operazioni di trasformazione del debito, destinate in particolare alla trasformazione a lungo termine di precedenti passività contratte a breve e a medio termine (Ismea).

Modello di rating per le imprese agricole

Il modello di *rating* per le imprese agricole è stato realizzato da Ismea in collaborazione con Moody's Kmv. Si tratta del primo modello di *rating* specifico in Italia per la valutazione del rischio di credito delle imprese agricole, comprese quelle prive di bilancio. Il servizio di *rating* mette a sistema i modelli di analisi e di stima delle insolvenze, il patrimonio informativo dell'Ismea (data base integrati) e il *know-how* nelle attività di analisi e di *risk management*. Il rating Ismea è utilizzato anche per valutare lo *standing* creditizio nella fase di istruttoria per il rilascio delle garanzie a prima richiesta (come elemento per la quantificazione della commissione di rischio) e nella fase di valutazione tecnica nell'ambito dell'attività di riordino fondiario.

Agevolazioni per il subentro di giovani in agricoltura

L'agevolazione nasce con l'obiettivo di favorire l'imprenditorialità giovanile in agricoltura, rivolgendosi a giovani imprenditori anche in forma associata. Per usufruire delle agevolazioni previste è necessario che siano rispettati determinati requisiti sia da parte del cedente che del subentrante. Il progetto finanzia lo sviluppo o il consolidamento di iniziative nei settori della produzione, trasformazione e commercializzazione di prodotti agricoli riguardanti l'azienda oggetto di subentro. I progetti d'impresa devono perseguire gli obiettivi di: riduzione dei costi di produzione, miglioramento della qualità, tutela e miglioramento dell'ambiente e delle condizioni degli animali. È prevista la copertura del 90% dell'investimento tramite contributo a fondo perduto e mutuo agevolato. Sono previsti inoltre premi di primo insediamento e il contributo sulle spese di assistenza tecnica.

Agevolazioni per l'insediamento di giovani in agricoltura

Lo strumento prevede l'erogazione del premio di primo insediamento in conto interessi nell'ambito di un'operazione di *leasing* finalizzata all'acquisto di efficienti strutture agricole da parte di giovani che si insediano per la prima volta in agricoltura in qualità di capo azienda. Il premio massimo è pari a 40.000 euro finalizzato ad abbattimento delle rate, costanti e posticipate, da restituire secondo un piano di ammortamento di durata variabile tra i 15 e i 30 anni. I giovani agricoltori devono presentare un piano aziendale per lo sviluppo dell'attività agricola, che dimostri la sostenibilità economica e finanziaria dell'operazione.

Gli strumenti appena descritti, e in particolar modo il Fondo di garanzia di prima richiesta e il Fondo di garanzia sussidiaria, hanno una forte capacità di rispondere alle esigenze degli imprenditori ma attualmente hanno il limite di non essere sufficientemente conosciuti. Il Fondo credito darà la possibilità

di incontrare, attraverso gli sportelli bancari, la richiesta di credito da parte di degli imprenditori e i finanziamenti pubblici, anche quelli legati a programmi europei, consentendo in questo modo alle banche stesse un'operazione virtuosa che ha dei riflessi in termini di abbattimento degli interessi. Con la nuova normativa si darà la possibilità alle regioni di convogliare in un unico strumento determinate risorse comunitarie che altrimenti sarebbero difficilmente accessibili¹³.

IMPIANTI FOTOVOLTAICI IN AMBITO AGRICOLO

Il decreto sulle liberalizzazioni, all'articolo 65, modifica la normativa riguardante il fotovoltaico, con modifiche che interessano soprattutto il settore agricolo.

Contenuti del provvedimento

La nuova normativa prevede l'impossibilità di poter accedere agli incentivi statali per gli impianti fotovoltaici collocati a terra.

Questo aspetto non è relativo agli impianti realizzati e da realizzare nei terreni nella disponibilità del demanio militare e agli impianti fotovoltaici collocati a terra da installare in aree classificate agricole (alla data di entrata in vigore del decreto sulle liberalizzazioni: 24 gennaio 2012), che hanno conseguito il titolo abilitativo entro la data di entrata in vigore della legge di conversione del decreto sulle liberalizzazioni (24 marzo 2012). Questo a condizione che l'impianto entri in funzione entro centottanta giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione e che rispetti i limiti imposti dai commi 4 e 5 dell'articolo 10 del decreto legislativo n.28 del 3 marzo 2011¹⁴.

Il D.lgs. n.28 del 3 marzo 2011 (decreto Romani) aveva fissato per gli impianti a terra sui suoli agricoli il limite di 1 MWp e del 10% di utilizzo del terreno, solo per gli impianti entranti in esercizio dopo il 28 marzo 2012; la nuova normativa adesso stabilisce che l'impianto deve entrare in esercizio entro 60 giorni a partire dal 24 marzo 2012 (data di entrata in vigore della legge di conversione del decreto), dando così la possibilità agli impianti in

¹³ Dichiarazione durante il Workshop "Credito e agricoltura: nuove opportunità" tenutosi presso Unioncamere.

¹⁴ Tali limiti prevedono che:

- la potenza nominale di ciascun impianto non sia superiore a 1 Mw e, nel caso di terreni appartenenti al medesimo proprietario, gli impianti siano collocati ad una distanza non inferiore a 2 chilometri;
- non sia destinato all'installazione degli impianti più del 10 per cento della superficie del terreno agricolo nella disponibilità del proponente.

I limiti non si applicano ai terreni abbandonati da almeno cinque anni.

costruzione di entrare in esercizio. La legge così formulata dà la possibilità di entrare in funzione, entro il 22 maggio, ad impianti realizzati a terra anche se non rispettano il limite del 10 per cento della superficie agricola destinata alla installazione dei moduli.

Inoltre l’Autorità per l’energia elettrica e il gas assicura, nel rispetto dei principi della normativa dell’Unione europea, la priorità di connessione alla rete elettrica per un solo impianto di produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili di potenza non superiore ai 200 kw per ciascuna azienda agricola. Quest’ultimo aspetto penalizza fortemente le aziende agricole rispetto a qualunque altro soggetto possessore di un tetto (art.65 legge n.27/2012).

Il Ministro dell’agricoltura ha sottolineato che il fotovoltaico ha avuto fino ad ora solo ricadute negative per il settore agricolo, con sottrazione di terreni destinati alla produzione e impennata del costo degli affitti¹⁵. L’obiettivo delle nuove disposizioni è quello di incentivare le agroenergie solo quando legate strettamente all’agricoltura, evitando la sottrazione di terreni produttivi agli agricoltori e la concentrazione degli incentivi nelle mani di poche e grandi imprese (Capparelli, 2011).

Tabella 16 - Punti salienti delle novità sul fotovoltaico in ambito agricolo

Punti salienti	Contenuti
Obiettivo	Ridurre l'utilizzo di terreni agricoli per l'installazione di impianti fotovoltaici
Funzionamento	Gli impianti fotovoltaici collocati a terra non potranno più accedere agli incentivi previsti per il fotovoltaico Viene data la possibilità per gli impianti in costruzione e che hanno conseguito il titolo abitativo di essere ultimati

Considerazioni conclusive

La riforma che ha interessato il fotovoltaico ha l’obiettivo di ridurre la diffusione di questa tecnologia a terra poiché negli ultimi anni è stata responsabile dell’occupazione di suolo, sottraendo superficie utile per la produzione di derrate alimentari e compromettendo la qualità del paesaggio.

Per quanto riguarda il primo aspetto, ossia l’occupazione di terreno agricolo necessario per la produzione di derrate alimentari, un lavoro di Frascarelli e Ciliberti (2011) ha dimostrato come in realtà tale fenomeno sia trascurabile. Gli autori hanno stimato che, al 31 gennaio 2011, la massima occupazione di terreno agricolo produttivo da parte degli impianti fotovoltaici non integrati installati a terra risulta inferiore a 3.298 ettari che rappresentano meno dello 0,026%

¹⁵ Dichiarazione rilasciata da Mario Catania, ministro delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali, riportata su *Il Sole 24 Ore* del 20 dicembre 2011.

della Sau. Il dato dimostra l'attuale scarsa rilevanza del fenomeno di sottrazione dei terreni all'attività agricola, ma si deve comunque considerare come l'elevato *trend* di crescita della potenza installata potrebbe determinare in breve tempo un incremento notevole della superficie sottratta all'attività agricola.

Riguardo invece all'impatto paesaggistico della tecnologia, non si possono fornire dati quantitativi, ma si può comunque considerare che l'installazione dei pannelli ha in alcuni contesti compromesso la qualità del paesaggio. Riguardo questo aspetto, bisogna sottolineare che il problema si ripresenta anche nella sottrazione suolo per la realizzazione di fabbricati abitativi e industriali, non dimenticando i vantaggi del fotovoltaico nella produzione di energia rinnovabile.

In conclusione, il provvedimento va nella giusta direzione poiché, eliminando la possibilità di realizzare il fotovoltaico sui terreni, consente l'installazione di questa tecnologia solo sui fabbricati. Questo evita di consumare suolo agricolo destinato alla produzione di cibo e al contempo dà la possibilità a superfici altrimenti inutilizzate di produrre energia elettrica.

ALTRI PROVVEDIMENTI

Aiuto alla Crescita Economica (Ace)

L'articolo 1 della legge n.214 del 22 dicembre 2011 riguarda l'introduzione dell'Aiuto alla crescita economica (Ace). Nel prendere atto dello squilibrio tuttora esistente fra un finanziamento con capitale di debito e con capitale proprio, la norma introduce un beneficio che si sostanzia in una deduzione dal reddito imponibile del rendimento figurativo degli apporti di capitale.

L'obiettivo perseguito con l'Ace, tenendo conto delle esigenze di rafforzamento dell'apparato produttivo del sistema Paese, è quello di incentivare la capitalizzazione delle imprese mediante una riduzione dell'imposizione sui redditi derivanti dal finanziamento con capitale di rischio. Si tratta di una misura di riequilibrio, nel senso che l'Ace intende migliorare il trattamento di sfavore del capitale di rischio rispetto al capitale di terzi. Quindi è un incentivo, di natura fiscale, riservato ai soli titolari di reddito di impresa, al fine di rilanciare lo sviluppo economico del Paese e fornire un aiuto alla crescita, agevolando le imprese che rafforzano la propria struttura patrimoniale mediante una riduzione dell'imposizione sui redditi. Il comma 9 dell'art.1 del decreto legge n.201/2011 prevede l'applicazione delle nuove norme a decorrere dal periodo di imposta in corso al 31 dicembre 2011¹⁶.

¹⁶ In pratica, per i soggetti con periodo d'imposta corrispondente all'anno solare, la nuova agevolazione può essere fruita già in sede di Unico 2012 sulla base degli incrementi di capitale proprio che si sono for-

L'agevolazione consiste in una deduzione dal reddito complessivo del rendimento nozionale dell'incremento del capitale proprio rispetto a quello esistente alla chiusura dell'esercizio in corso alla data del 31 dicembre 2010.

In pratica, facendo riferimento ad un soggetto con esercizio coincidente con l'anno solare, si dovranno affrontare i seguenti passaggi logici e temporali:

- determinare il capitale proprio alla data del 31 dicembre 2010;
- determinare l'incremento del capitale proprio alla data del 31 dicembre 2011;
- applicare all'incremento del capitale proprio il rendimento nozionale (3% per il 2011);
- l'importo così determinato potrà essere dedotto nella dichiarazione dei redditi fino a concorrenza del reddito complessivo;
- l'eccedenza di agevolazione non dedotta in un esercizio potrà essere dedotta negli esercizi successivi, senza alcun limite temporale.

Questo procedimento dovrà essere effettuato tutti gli anni in cui si intende fruire dell'agevolazione (Franchini, 2012).

Agevolazioni fiscali riferite al costo del lavoro, donne e giovani

Il seguito all'approvazione del decreto "Salva Italia" sarà possibile effettuare la deduzione di una quota dell'Irap, relativa alle spese per il personale dipendente e assimilato al netto delle deduzioni già spettanti, per il calcolo del reddito d'impresa e dall'Ires (dal periodo di imposta in corso fino al 31/12/2012, con effetto sul modello unico 2013). Tale novità è riferita ai soli produttori agricoli titolari di redditi d'impresa nell'ambito di attività per le quali si avvalgono di personale dipendente¹⁷ (Fusai, 2012). Vengono elevate, anche per il settore agricolo, le deduzioni Irap relative ai dipendenti e questo permetterà alle imprese di ridurre il cuneo fiscale. In particolar modo le deduzioni relative alle prestazioni di lavoratrici donne e giovani lavoratori (sotto i 35 anni) vengono aumentate dagli attuali 4.600 euro per i lavoratori a tempo indeterminato ai 10.600 euro; per le aree svantaggiate del Sud Italia la deduzione aumenta da 9.200 euro a 15.200 euro (Hoffer, 2011).

La nuova normativa contiene una disposizione che permette di dedurre forfettariamente il 10% dell'Irap versata qualora, alla formazione della base imponibile avessero concorso interessi passivi e oneri assimilati al netto degli interessi attivi e proventi assimilati (Fusai, 2012).

mati durante l'anno 2011. Per quanto riguarda, invece, i soggetti con periodo d'imposta diverso dall'anno solare, questi potranno fruire dell'agevolazione solo in occasione della chiusura del periodo di imposta in corso alla data del 31 dicembre 2011 (Franchini, 2012).

¹⁷ Questo possibilità non riguarda le imprese agricole tassate su base catastale (Hoffer, 2011).

Incremento dotazione Fondo di garanzia Pmi

È previsto l'incremento della dotazione del fondo di garanzia a favore delle piccole e medie imprese per 400 milioni di euro annui per il 2012, 2013 e 2014 (art.3 Legge 214/2012).

Agevolazioni in merito alla ristrutturazione edilizia e riqualificazione energetica

All'interno della nuova normativa viene stabilizzata la detrazione dall'Irpef delle spese sostenute per gli interventi di ristrutturazione edilizia. La norma stabilisce che è possibile detrarre il 36% delle spese documentate, fino ad un massimo di 48mila euro delle stesse, per unità immobiliare da ripartirsi in 10 rate annuali. Spese che devono essere sostenute ed effettivamente rimaste a carico dei contribuenti che possiedono o detengono, sulla base di un titolo idoneo, l'immobile sul quale sono effettuati gli interventi elencati nella norma stessa.

Nel testo della norma viene prorogato per tutto il 2012 la detrazione del 55% delle spese sugli interventi per il risparmio energetico dall'Irpef e dall'Ires con le stesse modalità del 2011 (Fusai 2012).

Limitazioni all'uso di contante

La normativa sposta il limite di utilizzo del contante nei pagamenti da 2.500 euro a 1.000 euro, imponendo per i pagamenti oltre tale soglia l'utilizzo di strumenti tracciabili. Inoltre è fatto divieto di dividere artificiosamente un unico importo in importi minori (Fusai, 2012).

Tributo comunale sui rifiuti

Dal 1° gennaio 2013 è istituito in tutti i Comuni del territorio nazionale il tributo comunale sui rifiuti e sui servizi, a copertura dei costi relativi al servizio di gestione dei rifiuti urbani e dei rifiuti assimilati avviati allo smaltimento e dei costi relativi ai servizi indivisibili dei Comuni. Il tributo è dovuto da chiunque possieda, occupi o detenga a qualsiasi titolo locali o aree scoperte suscettibili di produrre rifiuti urbani¹⁸. La tariffa è commisurata alle quantità e qualità medie ordinarie di rifiuti prodotti per unità di superficie, in relazione agli usi e alla tipologia di attività svolte.

L'imposta è unica ma composta da due quote; una determinata in relazione alle componenti essenziali del costo del servizio di gestione dei rifiuti e una rapportata alle quantità di rifiuti conferiti, al servizio fornito e all'entità dei costi di gestione, in modo che sia assicurata la copertura integrale dei costi di investimento e di esercizio.

¹⁸ Sono escluse le aree scoperte pertinenziali.

I criteri per la determinazione del costo della tariffa saranno emanati nel corso del 2012 ma è già stata fissata una maggiorazione per la futura tariffa pari a 0,3 euro/mq (aumentabili fino a 0,4€/mq da parte dei Comuni) per la copertura dei costi relativi ai servizi indivisibili dei Comuni (art.14 Legge 214/2011).

Accise

A decorrere dal giorno successivo alla data di entrata in vigore del decreto sono state aumentate le accise sui carburanti, fissando aumenti anche per il 2013 relativamente a gasolio e benzina, come è possibile vedere dalla tabella 17 (art. 15 Legge 214/2011).

Tabella 17 - Accise carburanti

Carburante	2011 (pre-manovra)	2012	2013
Benzina (€/1000 lt)	622,10	704,20	704,70
Gasolio (€/1000 lt)	481,10	593,20	593,70
GPL (€/1000 lt)	227,77	267,77	267,77
Gas naturale (€/mc)	0,00291	0,00331	0,00331

Aumento eventuale dell'Iva

L'articolo 18 della legge n.214 sancisce un aumento dell'Iva, dal 1° ottobre 2012 al 31 dicembre 2012, del 2% per le aliquote al 21% e al 10% che passano rispettivamente a 23% e 12% (l'aliquota minima del 4% non viene toccata). Inoltre, la normativa prevede che, qualora non siano entrati in vigore provvedimenti legislativi in materia fiscale e assistenziale¹⁹ entro il 30 settembre 2012, i suddetti aumenti permarranno anche oltre il 31 dicembre 2012 e a questi si affiancherà un ulteriore aumento dello 0,5%, portando l'aliquota intermedia al 12,5% e l'ordinaria al 23,5%.

L'aumento dell'Iva, qualora venga attuato, porterà un aumento generalizzato dei prezzi di tutti i prodotti, e quindi anche di quelli agricoli. Questo finirebbe per ripercuotersi in una riduzione dei consumi, fenomeno fortemente deprecabile soprattutto in un momento come questo, dove il Paese non riesce a trovare la crescita.

¹⁹ Aventi ad oggetto il riordino della spesa in materia sociale, nonché l'eliminazione o riduzione dei regimi di esenzione, esclusione e favore fiscale che si sovrappongono alle prestazioni assistenziali, tali da determinare effetti positivi, ai fini dell'indebitamento netto, non inferiori a 13.119 milioni di euro per il 2013 e a 16.400 milioni di euro anni a decorrere dal 2014.

Rideterminazione aliquote contributive coltivatori diretti

Vengono rideterminate le aliquote contributive pensionistiche di finanziamento e di computo dei lavoratori coltivatori diretti, mezzadri e coloni iscritti alla relativa gestione autonoma dell'Inps, come riportato nella tabella 18 diffusa in allegato alla norma.

Tabella 18 - Aliquote contributive coltivatori diretti

Anno	Zona normale		Zona svantaggiata	
	> 21 anni	< 21 anni	> 21 anni	< 21 anni
2011	0,203	0,178	0,173	0,128
2012	0,216	0,194	0,187	0,15
2013	0,22	0,202	0,196	0,165
2014	0,224	0,21	0,205	0,18
2015	0,228	0,218	0,214	0,195
2016	0,232	0,226	0,223	0,21
2017	0,236	0,234	0,232	0,225
dal 2018	0,24	0,24	0,24	0,24

Fonte: allegato alla legge 214/2011

Dal 1 gennaio 2012 parte quindi un percorso di graduale aumento delle aliquote contributive pensionistiche per i lavoratori autonomi agricoli (coltivatori diretti, coloni, mezzadri, imprenditori agricoli professionali) che si concluderà nel 2018 col raggiungimento dell'aliquota del 24% per tutte le categorie di soggetti. Saranno quindi eliminate tutte le agevolazioni previste per i minorenni e per gli agricoltori operanti in zone svantaggiate. L'aumento graduale, riportato in tabella 5, riguarda tutte le unità attive (compresi i coadiuvanti e i coltivatori diretti) e comporta un costo di circa 80 milioni di euro per il primo anno e di circa 30 per ogni anno successivo fino al 2018 (Pagano, 2012).

Misure per le micro, piccole e medie imprese

Viene concessa la garanzia diretta e la controgaranzia dal *Fondo di garanzia a favore delle piccole e medie imprese* per un massimo dell'80 per cento dell'ammontare delle operazioni finanziarie a favore di piccole e medie imprese e consorzi ubicati in tutto il territorio nazionale.

L'importo massimo garantito per singola impresa dal fondo è pari a 2,5 milioni di euro (art.39 legge 214/2011).

Attivazione nuovi “contratti di filiera”

L'articolo 63 della normativa sulle liberalizzazioni prevede che i rientri di capitale e interessi dei mutui erogati per conto del Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali dall'Istituto sviluppo agroalimentare (Isa) Spa, per il finanziamento dei contratti di filiera, siano utilizzati per finanziamenti agevolati dei contratti di filiera e di distretto (art.1, legge n.4 del 3 febbraio 2011) secondo le modalità stabilite dal decreto del Mipaaf del 22 novembre 2007 (Gazzetta ufficiale n.42 del 19 febbraio 2008). L'Isa, su indicazione del Mipaaf, è autorizzato a mettere a disposizione per i finanziamenti agevolati le risorse finanziarie per la realizzazione dei contratti di filiera e di distretto. L'importo massimo è fissato a 5 milioni di euro annui per un triennio e comunque nel limite delle risorse provenienti dai rientri di capitale, secondo le modalità che verranno stabilite dal Mipaaf (art 63 legge n.27/2012).

Assunzione di lavoratori extra-Ue

L'art.17 della legge n.35/2012 stabilisce che la comunicazione che i datori di lavoro, anche agricoli, devono presentare al servizio territoriale competente entro il giorno antecedente a quello di instaurazione di un rapporto di lavoro subordinato assolve, a tutti gli effetti di legge, anche agli obblighi di comunicazione della stipula del contratto di soggiorno per lavoro subordinato concluso direttamente tra le parti per l'assunzione di lavoratore in possesso di permesso di soggiorno, in corso di validità, che abiliti allo svolgimento di attività di lavoro subordinato (Fusai, 2012).

Lavoro stagionale

Relativamente al lavoro stagionale, la normativa sulle semplificazioni stabilisce che resta in vigore la procedura vigente: il datore di lavoro che intende instaurare in Italia un rapporto di lavoro subordinato a carattere stagionale con uno straniero deve presentare richiesta nominativa allo sportello unico per l'immigrazione; nei casi in cui non abbia una conoscenza diretta dello straniero, la richiesta deve essere immediatamente comunicata al centro per l'impiego competente, che verifica nel termine di 5 giorni l'eventuale disponibilità di lavoratori italiani o comunitari a ricoprire l'impiego stagionale offerto; lo sportello unico rilascia comunque l'autorizzazione nel rispetto del diritto di precedenza maturato, decorsi 10 giorni dalla comunicazione e non oltre 20 giorni dalla data di ricezione della richiesta del datore di lavoro.

Le novità prevedono che se lo sportello unico per l'immigrazione, decorsi i 20 giorni, non ha comunicato al datore di lavoro il proprio diniego, la richiesta si intende accolta se ricorrono congiuntamente le seguenti condizioni:

- a) la richiesta riguardi uno straniero già autorizzato l'anno precedente a prestare lavoro stagionale presso lo stesso datore di lavoro richiedente;

- b) il lavoratore stagionale nell'anno precedente sia stato regolarmente assunto dal datore di lavoro e abbia rispettato le condizioni indicate nel permesso di soggiorno.

Inoltre, è noto che l'autorizzazione al lavoro stagionale ha validità da un minimo di 20 giorni ad un massimo di 9 mesi, in corrispondenza della durata del lavoro stagionale richiesto, anche con riferimento all'accorpamento di gruppi di lavori di più breve periodo da svolgere presso diversi datori di lavoro. A tal proposito, la nuova legge stabilisce che l'autorizzazione al lavoro stagionale si intende prorogato e il permesso di soggiorno può essere rinnovato in caso di nuova opportunità di lavoro stagionale offerta dallo stesso o da altro datore di lavoro (Fusai, 2012).

Operai agricoli a tempo determinato

L'art.18 della normativa sulle semplificazioni stabilisce che in caso di assunzione contestuale di due o più operai agricoli a tempo determinato da parte del medesimo datore di lavoro, l'obbligo della comunicazione preventiva è assolto mediante un'unica comunicazione contenente le generalità del datore di lavoro e dei lavoratori, la data di inizio e di cessazione della prestazione, le giornate di lavoro presunte e l'inquadramento contrattuale (Fusai, 2012).

Agea e il fascicolo aziendale elettronico

All'art.25 della legge n.35/2012 viene introdotta una nuova disciplina del fascicolo aziendale elettronico istituito nell'ambito del Sian (Sistema informativo agricolo nazionale). Il fascicolo verrà implementato direttamente da Agea con le informazioni contenute nelle banche dati informatiche dell'Inps e delle Camere di commercio, sarà consultabile da ogni pubblica amministrazione e farà fede per i rapporti tra queste e l'azienda anche per il tramite dei Caa. In particolare, il "nuovo" fascicolo sarà utilizzato dagli organismi pagatori per semplificare l'erogazione dei contributi Pac (Fusai, 2012).

Vendita diretta al pubblico

Le modifiche apportate dalla normativa sulle semplificazioni riguardano anche la vendita diretta al pubblico. In particolare l'art.27 modifica l'art.4 del Dlgs. n.228/2001 o prima legge di orientamento.

La legge conferma che la vendita diretta dei prodotti agricoli in forma itinerante è soggetta a previa comunicazione al Comune del luogo ove ha sede l'azienda di produzione. La novità è che, prima della semplificazione, il produttore agricolo doveva aspettare 30 giorni dalla data di invio della comunicazione prima di poter cominciare a effettuare la vendita diretta mentre ora può cominciare il giorno stesso della comunicazione.

Da ricordare che, in base alla Legge n.81/2006, nessuna comunicazione

deve essere presentata per la vendita diretta all'aperto all'interno della propria azienda agricola, oppure per la vendita diretta da effettuare all'aperto su altre aree private di cui il produttore agricolo abbia disponibilità (ad esempio, una postazione sul ciglio di una strada avuta in comodato gratuito o in affitto da un vicino o da un parente) (Fusai, 2012).

CONCLUSIONI

Dall'insediamento del nuovo esecutivo sono stati emanati numerosi provvedimenti con l'intento, in tempi brevissimi, di porre un freno all'elevato debito pubblico che per anni ha permesso di costruire una società vissuta al di sopra dei suoi mezzi e che permette alla speculazione di danneggiare non solo l'economia italiana, ma anche quella europea e mondiale.

Tra i provvedimenti emanati dal governo ve ne sono alcuni in cui l'agricoltura riveste un ruolo centrale e dallo studio emerge come la maggior parte di questi preveda un maggior onere contributivo per le imprese agricole. Infatti, i principali provvedimenti emanati riguardano l'introduzione di nuove tasse, tra le quali spicca l'Imu. La nuova imposta comporterà un elevato onere per le imprese agricole, accentuando la situazione di crisi di molte di esse. Ciononostante il carico fiscale per le imprese agricole è stato temperato da una forte azione politico-sindacale delle rappresentanze agricole, che limitato l'aggravio fiscale. In definitiva, quindi, ci sarà una maggiore tassazione per l'Imu, ma confinata all'interno di un tetto prestabilito.

All'Imu si sommano una serie di nuove tasse che graveranno sulle imprese agricole, come l'aumento dei contributi previdenziali per coltivatori diretti e Iap, l'aumento delle accise sui carburanti, la tassa comunale sui rifiuti, fino ad arrivare ad un possibile aumento dell'Iva che potrebbe costituire un ulteriore freno per tutta l'economia, quindi anche per i consumi alimentari.

I provvedimenti emanati per favorire la crescita in alcuni casi sfiorano solamente il settore agricolo, come ad esempio la deduzione dell'Irap sul lavoro e l'Aiuto alla crescita economica (Ace), poiché la maggior parte degli agricoltori non sono tassati a bilancio.

Alcuni provvedimenti riguardanti la crescita invece sono stati creati appositamente per il settore agricolo come l'introduzione dei contratti scritti obbligatori, la dismissione dei terreni demaniali, una maggiore facilità di accesso al credito, l'attivazione dei nuovi contratti di filiera, le semplificazioni burocratiche e lo stop al fotovoltaico sui terreni agricoli. Si tratta comunque per la maggior parte di provvedimenti ancora in fase di definizione. In particolar modo, a seconda delle norme di applicazione ministeriale e del modo con cui le filiere si riorganizzeranno, l'introduzione dei contratti scritti obbligatori nella cessione di prodotti

agricoli e agroalimentari potrà rappresentare per le imprese agricole una valida opportunità oppure un ulteriore vincolo normativo con cui doversi scontrare.

In definitiva, una manovra con luci ed ombre per il settore agricolo. Per contribuire al risanamento del debito pubblico si è imposto un ulteriore carico fiscale alle imprese introducendo nuove imposte. L'elevata pressione fiscale risulta essere problematica e tecnicamente inefficace in tempi di recessione poiché, se l'economia non cresce, il ricavato delle tasse cala anziché aumentare e sottrae risorse agli investimenti e ai redditi. Parallelamente all'introduzione di nuove imposte, il governo ha cercato di introdurre una serie di provvedimenti con l'intento di promuovere la crescita ma, per il momento, questi sembrano essere poco incisivi e di scarso interesse soprattutto per il settore agricolo.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Agnoli F.M. (2012), "Doppia tassa sui fabbricati rurali in attesa della rendita autonoma", *Terra e Vita* n.2/2012.

Boanini L. (2012), "Imponibilità Imu? Da verificare", *Terra e Vita* n.2/2012.

Boanini L. (2012), "Stangata sulle imprese agricole", *Terra e Vita* n.8/2012.

Boatto V. e Bolzonella C. (2012) "Il possibile effetto dell'Imu sulla redditività agricola", *L'Informatore Agrario* n.14/2012.

Capparelli A. (2011), "Stop agli incentivi al fotovoltaico in agricoltura, guardia alta su agravi fiscali per le imprese", *Il Sole 24 Ore*, 20 dicembre 2011.

Capparelli A. (2012), "Guardia alta sulla tassazione agricola", *Agrisole* 13-19 gennaio 2012.

Capparelli A. (2012), "Manovra: Fotovoltaico e filiere, si volta pagina", *Agricoltura24*, 25 gennaio 2012.

Caputo N., "La nuova Imu e i pesanti effetti sull'agricoltura", *L'Informatore Agrario* n.47/2011.

De Luigi M., "Acconto Irpef, lo «sconto Monti» sarà rimborsato", *L'Informatore Agrario* n.2/2012.

Franchini R., "Aiuto alla crescita economica: le agevolazioni previste dall'Ace", *Investire Oggi*, 2 maggio 2012.

Fusai C., "Dalla Manovra Monti novità per le deduzioni Irap", *Terra e Vita* n.2/2012, (2012a).

Fusai C., "Imu, piccole limature alla stangata", *Terra e Vita* n.15/2012, (2012b).

Gaiani L., "La mappa degli sconti per le società", *Il Sole 24 Ore*, 19 aprile 2012.

Giacomini C., "Incentivi alla crescita, l'agricoltura non c'è", *L'Informatore Agrario* n.47/2011.

Hoffer D., "Le novità fiscali del Governo Monti", *L'Informatore Agrario* n.48/2011.

Hoffer D., "Anche l'agricoltura può calcolare l'Irap a costi e ricavi", *L'Informatore Agrario* n.3/2012.

- Hoffer D., “Dal 2012 giro di vite sulle società di comodo”, *L’Informatore Agrario* n.2/2012.
- Hoffer D., “Fabbricati, domande per la ruralità fino al 31 marzo”, *L’Informatore Agrario* n.1/2012.
- Mantovani F., “2012, l’anno delle tasse”, *Terra e Vita* n.2/2012.
- Mazzanti M., “Decreto “Salva Italia”. Previdenza più pesante”, *Terra e Vita* n.1/2012.
- Pagano T., “Le modifiche alla previdenza della riforma Monti”, *L’Informatore Agrario* n.3/2012.
- Saccomandi V., *Istituzioni di economia del mercato dei prodotti agricoli*, Reda, Roma, 1991.
- Tosoni G.P., “Aliquota ridotta allo 0,2% per i fabbricati strumentali”, *Agrisole* 13-19 gennaio 2012, (2012a).
- Tosoni G.P., “Irap, per le aziende agricole l’opzione è semplificata”, *Agrisole* 20-27 gennaio 2012, (2012b).
- Tosoni G.P., “Tutti gli edifici rurali passano al catasto fabbricati nel 2012”, *Agrisole* 13-19 gennaio 2012, (2012c).

RIFERIMENTI NORMATIVI

- Circolare n.3/DF del Ministero dell’Economia e delle Finanze, *Imposta municipale propria. Anticipazione sperimentale art.13 del D.L. 6 dicembre 2011, n.201, convertito dalla legge 22 dicembre 2011, n.214. Chiarimenti*, Roma, 18 maggio 2012.
- Decreto legge 6 dicembre 2011, n.201, “Disposizioni urgenti per la crescita, l’equità e il consolidamento dei conti pubblici”, G.U. n.284 del 6 dicembre 2011-Supplemento ordinario n.251.
- Legge di conversione del 22 dicembre 2011, n.214, “Disposizioni urgenti per la crescita, l’equità e il consolidamento dei conti pubblici”, G.U. n.300 del 27 dicembre 2011-Supplemento ordinario n.276/L.
- Decreto legge del 24 gennaio 2012, n.1, “Disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività”, G.U. n.19 del 24 gennaio 2012 – Supplemento ordinario n.18/L.
- Decreto legge 9 febbraio 2012, n.5, “Disposizioni urgenti in materia di semplificazioni e di sviluppo”, G.U. n.52 del 2 marzo 2012.
- Decreto legge 2 marzo 2012, n.16, “Disposizioni urgenti in materia di semplificazioni tributarie, di efficientamento e potenziamento delle procedure di accertamento”, G.U. n.52 del 2 marzo 2012.
- Legge di conversione del 24 marzo 2012, n.27, “Disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività”, G.U. n.71 del 24 marzo 2012- Supplemento ordinario n.53/L.
- Legge di conversione del 4 aprile 2012, n.35, “Disposizioni urgenti in materia di semplificazioni e di sviluppo”, G.U. n.82 del 6 aprile 2012 n.69/L.
- Legge di conversione del 6 aprile 2012, n.44, “Disposizioni urgenti in materia di semplificazioni tributarie, di efficientamento e potenziamento delle procedure di accertamento”, G.U. n.99 del 28 aprile 2012- Supplemento ordinario n.85/L.

LA NUOVA DISCIPLINA DELLE RELAZIONI COMMERCIALI IN MATERIA DI CESSIONE DI PRODOTTI AGRICOLI E AGROALIMENTARI (O ALIMENTARI ?)

*Ferdinando Albisinni**

PREMESSA

L'art.62 del d.l. 24 gennaio 2012 n.1 ha introdotto una “*Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari*”, secondo quanto recita la rubrica dell’articolo.

L’articolo comprende 12 commi¹, che disciplinano i contratti in materia, con esclusione di quelli conclusi con il consumatore finale.

Il recente intervento del legislatore nazionale si colloca nell’ambito dell’ormai risalente e largamente diffusa prospettiva di regolazione e controllo delle attività e delle relazioni di impresa, muovendo dal presupposto dell’inadeguatezza dell’approccio tradizionale basato sulla “*privity of contract*” (Gorla, 1955; Atiyah 1979), ed a questo sostituendo un modello di penetrante conformazione e di valutazione delle scelte, per coerenza a parametri vincolanti assunti come capisaldi fondanti del mercato.

Le nuove disposizioni, oggetto di attenzione anche sotto il profilo dell’analisi giuridica (Germanò, 2012), oltre che sotto quello dell’analisi economica, non sono intervenute nel vuoto normativo, ma si collocano in un affollato panorama di precedenti interventi del legislatore europeo e nazionale, più volte sollecitato ad innovare nella regolazione e conformazione delle relazioni commerciali, in generale in tema di forniture di beni e servizi e di rapporti con la Grande Distribuzione Organizzata, e specificamente in tema di prodotti agricoli, agroalimentari ed alimentari.

Per comprendere e valutare contenuti ed effetti delle nuove disposizioni occorre pertanto leggerle non per sé sole, ma collocandole all’interno della disciplina già esistente.

* Dipartimento Distu – Istituzioni Europee, Università della Tuscia.

¹ Agli 11 commi previsti dal testo originale del decreto legge n.1-2012, è stato aggiunto il comma 11-bis dalla legge di conversione 24 marzo 2012, n.27.

Le vigenti norme di maggior rilievo, nazionali ed europee, che possono essere richiamate a tal fine, sono, in ordine cronologico:

- 1) la Legge 10 ottobre 1990, n.287, Norme per la tutela della concorrenza e del mercato;
- 2) la Legge 18 giugno 1998, n.192, Disciplina della subfornitura nelle attività produttive;
- 3) la Direttiva 29 giugno 2000, n.2000/35/Ce, Direttiva del Parlamento Europeo e del Consiglio relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali;
- 4) il Decreto legislativo 9 ottobre 2002, n.231, Attuazione della Direttiva del 2000 sopracitata;
- 5) Il D.M. del Ministro delle Attività produttive 13 maggio 2003, di attuazione dell'art.2 del decreto legislativo 231/2002, sopracitato;
- 6) la Direttiva 16 febbraio 2011, n.2011/7/UE, Direttiva del Parlamento Europeo e del Consiglio relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali;
- 7) la Legge 11 novembre 2011, n.180, Norme per la tutela della libertà di impresa. Statuto delle imprese.

OGGETTO ED AREA APPLICATIVA DELLA DISCIPLINA

L'oggetto della disciplina introdotta dall'art.62 è riferito nella rubrica dell'articolo alla "cessione di prodotti agricoli e *agroalimentari*", mentre il primo comma (variamente richiamato nei commi successivi) detta disposizioni in materia di "cessione di prodotti agricoli e *alimentari*".

La differenza terminologica non è di poco conto, e non esprime soltanto una disattenzione dei redattori del decreto legge e dei parlamentari che hanno approvato la conversione in legge, ma investe la stessa perimetrazione dell'area oggetto dell'intervento disciplinare, atteso che – sotto il profilo giuridico – le espressioni "prodotti *agroalimentari*" e "prodotti *alimentari*" non hanno identico contenuto e dunque non identificano i medesimi prodotti, ma categorie di prodotti distintamente caratterizzati e disciplinati.

Giova in proposito ricordare che, ai sensi dell'art.33 del Decr. Leg.vo 30 luglio 1999, n.300² sull'organizzazione del governo, testo vigente³, il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali, non ha in ipotesi competenza

² Riforma dell'organizzazione del Governo, a norma dell'articolo 11 della L. 15 marzo 1997, n.59.

³ Quale modificato dall'art.6-bis del D.L. 12 giugno 2001, n.217, convertito con modificazioni dall'art.1 della L. 3 agosto 2001, n.317, e dal D.L. 18 maggio 2006, n. 181, Disposizioni urgenti in materia di riordino delle attribuzioni della Presidenza del Consiglio dei Ministri e dei Ministeri, convertito con modificazioni, dall'art.1 della L. 17 luglio 2006, n.233.

generale in materia di commercializzazione di *prodotti alimentari tout court*, ma ha competenza specifica in materia di “trasformazione e commercializzazione dei *prodotti agricoli ed agroalimentari come definiti dal paragrafo 1 dell’articolo 32 del trattato* che istituisce la Comunità europea, come modificato dal trattato di Amsterdam”⁴.

Come è noto, l’art.32, par.1⁵ del Tce, come modificato dal Trattato di Amsterdam, precisa che “Per *prodotti agricoli* si intendono i prodotti del suolo, dell’allevamento e della pesca, come pure *i prodotti di prima trasformazione* che sono in diretta connessione con tali prodotti”. I *prodotti agroalimentari* sono dunque definiti nel nostro ordinamento attraverso l’esplicito rinvio ai *prodotti di prima trasformazione* di cui all’art.32 del Tce (Albisinni, 2009).

Per converso, ai sensi del medesimo Decr. Leg.vo 30 luglio 1999, n.300, sopracitato, è attribuita al Ministero delle Attività produttive, oggi Ministero dello Sviluppo Economico⁶, la competenza sui *prodotti agro-industriali*, con espressa eccezione dei prodotti agricoli e di prima trasformazione per i quali la competenza è attribuita al Mipaaf. Sicché, mentre la rubrica dell’art.62 qui in commento limita esplicitamente la propria area di incidenza ai prodotti agricoli ed agroalimentari, e dunque ai prodotti attribuiti alla competenza del Mipaaf, per i quali è legislativamente definita l’immediata relazione con la fase primaria della produzione (*prodotti di prima trasformazione*), il comma 1 dell’art.62 richiama in senso assai più ampio i prodotti agricoli ed *alimentari*, così investendo anche prodotti industriali, che non rientrano nella categoria di quelli di prima trasformazione e che si collocano al di fuori dell’area di attività propria del settore primario.

Come è stato più volte confermato dalla giurisprudenza, la formula utilizzata nella rubrica di una disposizione legislativa non ha carattere soltanto orientativo, ma riveste un preciso contenuto precettivo, tant’è che la Corte costituzionale ha dichiarato illegittima una disposizione di legge che aveva per proprio contenuto la modica della rubrica di una precedente disposizione⁷, e che la Corte di legittimità, ad esempio in materia di prodotti alimentari, nel determinare natura ed oggetto di una disposizione contenuta nel D.P.R. 26 marzo 1980, n.327⁸ ha espressamente richiamato la rubrica di una disposizione per

⁴ Così l’art.33, comma 3, lett. c) del citato Decr. Leg.vo 30 luglio 1999 n.300.

⁵ V. oggi, con identico contenuto testuale, l’art.38 T.fue.

⁶ Ai sensi dell’art.1, comma 12, del D.L. 18 maggio 2006, n.181, cit.

⁷ V. Corte cost. 23 novembre 2007, n.387, che ha dichiarato incostituzionale la norma introdotta dall’art.4-*quinqüesdecies* del D.L. 30 dicembre 2005 n.272, nel testo integrato dalla legge di conversione 21 febbraio 2006 n.49, “nella parte in cui definisce la rubrica dell’art.116 d.p.r. 9 ottobre 1990 n.309, utilizzando la formula «livelli essenziali relativi alla libertà di scelta dell’utente e ai requisiti per l’autorizzazione delle strutture private», anziché «libertà di scelta dell’utente e requisiti per l’autorizzazione delle strutture private»”.

⁸ Regolamento di esecuzione della L. 30 aprile 1962, n.283, e successive modificazioni, in materia di

individuare il Giudice competente a decidere sull'opposizione alle relative sanzioni⁹, e nell'individuare le disposizioni applicabili alla preparazione di bevande analcoliche ex D.L. 25 gennaio 1992, n.105¹⁰ ha utilizzato la rubrica della norma al fine di individuare il contenuto della disposizione regolatrice¹¹, e parimenti ha fatto espresso riferimento alla rubrica dell'art.184 *bis* c.p.c. per determinarne l'ambito applicativo nel processo civile¹² ed alla rubrica del capo in cui è contenuto l'art.309 c.p.p. per determinarne l'ambito applicativo nel processo penale¹³, così come ha utilizzato la rubrica di disposizioni in materia di pesca¹⁴, di sgravi contributivi¹⁵, o di prevenzione infortuni¹⁶, per perimetrare l'area di applicazione delle norme relative.

Possiamo ipotizzare che prevarrà, nella pratica interpretativa ed applicativa, una lettura che privilegia il testo contenuto nel primo comma dell'art.62 (con quanto ne segue in ragione dei richiami operati nei commi successivi), esteso a comprendere prodotti agricoli ed *alimentari tout court*, anziché ristretto ai soli prodotti *agroalimentari* in senso proprio quali menzionati nella rubrica. Del resto – come sarà chiarito innanzi – novità rilevanti sono state introdotte dalla disposizione in commento proprio con riferimento ai prodotti *alimentari* prescindenti dalla loro componente agricola.

E tuttavia la diversità nei contenuti e nell'ambito definitorio, fra l'espressione utilizzata in rubrica e quella utilizzata nel testo, rimane e non contribuisce alla chiarezza della nuova disciplina, potendo dare origine a confliggenti posizioni fra i protagonisti del mercato, tenuto conto anche dei rilevanti esiti economici che potrebbero derivare dall'adozione dell'una o dell'altra soluzione.

Una seconda – e per certi versi ancor più rilevante e complessa – incertezza quanto all'area di applicazione della nuova disciplina deriva dal testo del primo comma dell'art.62, lì ove le disposizioni non sono riferite in ipotesi a tutti i *contratti* relativi ai prodotti agricoli e alimentari, ma ai soli “contratti che hanno ad oggetto la *cessione* dei prodotti agricoli ed alimentari”.

Il riferimento alla *cessione* sembra escludere i contratti di *coltivazione* e di *allevamento* nei quali l'elemento fondamentale è il *fare* e non il *cedere*. Eppure si tratta di contratti che negli ultimi anni hanno conosciuto rinnovata

disciplina igienica della produzione e della vendita delle sostanze alimentari e delle bevande.

⁹ V. Cass. civ., sez. II, 14 gennaio 2009, n.753.

¹⁰ Attuazione della direttiva 80/777/Cee relativa alla utilizzazione e alla commercializzazione delle acque minerali naturali.

¹¹ V. Cass. civ., sez. I, 8 aprile 1998, n.3654.

¹² V. Cass. civ., sez. III, 14 marzo 2006, n.5474.

¹³ V. Cass. pen., sez. IV, 5 luglio 2002.

¹⁴ V. Cass. civ., sez. I, 17 settembre 2003, n.13661.

¹⁵ V. Cass. civ., sez. lav., 7 aprile 2010, n.8257.

¹⁶ V. Cass. pen., sez. III, 23 novembre 2001.

diffusione, anche in forme originali, e che per loro natura pongono delicati problemi di bilanciamento, attesa la ben diversa forza negoziale dei contraenti e la condizione di soggezione in cui all'interno di tali contratti di *coltivazione* o di *allevamento* abitualmente si trova la parte agricola. Basti pensare in proposito all'utilizzo della *soccida* (art.2710 c.c. ss.) e di altri contratti associativi nell'ambito della filiera produttiva del pollame; utilizzo che in altri ordinamenti è stato oggetto di ripetuti interventi legislativi e dell'attenzione della giurisprudenza e delle organizzazioni professionali (come ha osservato Iannarelli 2011, richiamando le esperienze statunitensi in materia).

La legge sulla subfornitura del 2008¹⁷ è risultata nei fatti inadeguata a coprire in modo soddisfacente queste nuove forme organizzative. L'art.62 sarebbe stata un'occasione per adeguare la complessiva disciplina dei contratti della filiera agro-alimentare, ivi inclusi quelli legati ad un'attività prima ancora che ai singoli prodotti; ma questa occasione non sembra che sia stata apprezzata ed utilizzata.

La struttura delle disposizioni contenute nei comma 1 e 2 dell'art.62 sembra fare riferimento soprattutto agli *accordi normativi in tema di cessione*, vale a dire agli accordi che non prevedono il contestuale trasferimento di proprietà (avendo, fra l'altro, spesso per oggetto merci non ancora prodotte o non ancora nella disponibilità del venditore), ma che variamente disciplinano una pluralità di attività protratte nel tempo (c.d. "*contratti ad effetti obbligatori*").

In riferimento a tali fattispecie si comprende la prescrizione della forma scritta e l'obbligo di indicare a pena di nullità, la durata, quantità e caratteristiche del prodotto venduto, le modalità di consegna e di pagamento, e di rispettare i principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca correttezza delle prestazioni¹⁸, trattandosi di aspetti regolatori che in vario modo incidono nel definire il quadro di obbligazioni, che ciascuna parte è chiamata a rispettare in una prospettiva di relazioni commerciali protratte nel tempo.

La lettera delle nuove disposizioni ne comporta però l'applicazione a tutti i contratti di cessione, anche a quelli con contestuale trasferimento di proprietà (c.d. "*contratti ad effetti reali*") e addirittura anche ai contratti nei quali trasferimento di proprietà e consegna sono contestuali (tant'è che questi ultimi contratti, abituali nell'esperienza delle nostre campagne, assumono caratteri che rimandano alla struttura dei c.d. "*contratti reali*", pur non rientrando formalmente all'interno di questa categoria¹⁹), laddove per questi contratti gli

¹⁷ V. *supra*.

¹⁸ V. il comma 1 dell'art.62 in commento.

¹⁹ Atteso che la categoria dei "*contratti reali*" in senso proprio comprende i soli contratti che non si perfezionano con il solo consenso, ma richiedono anche la materiale consegna della cosa ("*re perfitur obligatio*"), quali il mutuo, il comodato, il deposito, il pegno, il riporto.

elementi relativi all'oggetto ed al corrispettivo sono per loro natura di ben più semplice definizione e non richiedono necessariamente forme complesse, risultando in larga misura definiti nei fatti attraverso la contestualità dei comportamenti corrispettivi.

L'estensione della disciplina introdotta dal comma 1 dell'art.62 anche ai contratti di vendita con contestuale consegna e trasferimento di proprietà rischia di determinare conseguenze paradossali sul piano applicativo, con una possibile penalizzazione proprio dei produttori agricoli, che la norma avrebbe inteso tutelare secondo le dichiarazioni rese in sede politica nei giorni successivi alla presentazione e conversione del decreto legge n.1-2012.

La sanzione di nullità del contratto in mancanza del rispetto dei tassativi requisiti di forma scritta e di specificazione espressa delle clausole prescritte *ex lege* rischia infatti di penalizzare il venditore incolpevole, il quale abbia consegnato la merce senza preoccuparsi di formalizzare la vendita in un atto scritto, confidando nel successivo pagamento da parte dell'acquirente, sulla base di rapporti fiduciari largamente diffusi nel settore primario.

LA SANZIONE DI NULLITÀ

L'art.62, comma 1, sanziona con la *nullità*, rilevabile d'ufficio dal Giudice, la mancata indicazione di alcuni elementi del negozio qualificati essenziali *ex lege* (durata, quantità e caratteristiche del prodotto venduto, prezzo e modalità di consegna e pagamento), nonché la mancanza della forma scritta secondo quanto deve ritenersi ex art.1350 cod.civ. essendo la forma scritta prevista "obbligatoriamente".

Si tratta di *nullità assoluta*, che può essere fatta valere da chiunque vi abbia interesse²⁰, e pertanto anche da parte di chi abbia materialmente ritirato la merce senza pagarla e senza sottoscrivere un contratto scritto di vendita o comunque senza sottoscrivere un atto contenente tutti gli elementi sopra elencati, e non in ipotesi di *nullità relativa*, quale quella prevista dall'art.36, comma 3, del *Codice del Consumo*²¹, che nello stabilire la nullità di clausole vessatorie che possono pregiudicare il consumatore, dispone che "*La nullità opera soltanto a vantaggio del consumatore*".

Con specifico riferimento ai rapporti fra imprese, va ricordato che anche la legge del 1998 in tema di subfornitura nelle attività produttive²², prevede la nullità del contratto di subfornitura non stipulato per iscritto, ma precisa:

²⁰ Ex art.1421 cod.civ.

²¹ Decr. Leg.vo 6 settembre 2005, n.206.

²² V. *supra*.

“In caso di nullità ai sensi del presente comma, il subfornitore ha comunque diritto al pagamento delle prestazioni già effettuate ed al risarcimento delle spese sostenute in buona fede ai fini dell’esecuzione del contratto”²³.

In assenza nell’art.62 qui in commento di disposizioni analoghe a quelle del *Codice del Consumo* o della *Legge sulla subfornitura* soprarichiamate, l’agricoltore che venda e consegni la frutta od il grano in campo senza stipulare un contratto scritto analiticamente redatto secondo le prescrizioni soprarichiamate, e per una qualunque ragione non riceva il pagamento nello stesso momento, si trova esposto al rischio di un’eccezione di nullità formulata dall’acquirente inadempiente; eccezione che precluderebbe qualunque azione contrattuale od ingiunzione all’agricoltore, costringendolo alla via impervia, lunga e costosa, di un’azione per arricchimento senza titolo, con la quale l’agricoltore venditore potrebbe richiedere non il prezzo oralmente convenuto, ma soltanto il minor importo fra il danno emergente (con esclusione del profitto sperato) e l’arricchimento patrimoniale effettivamente conseguito dall’acquirente²⁴.

Lo stesso agricoltore si troverebbe poi esposto alla sanzione pecuniaria di cui al comma 5 dell’art.62, con un effetto paradossoso evidente, atteso che la sanzione verrebbe irrogata anche al contraente che la nuova disciplina vorrebbe sostenere nel conflitto con protagonisti dotati di ben maggiore forza negoziale ed economica.

Si aggiunga che la norma introdotta dal primo comma dell’art.62 non precisa quali siano i presupposti per aversi forma scritta, e se tale requisito si realizzi anche nell’ipotesi di esecuzione conforme alla proposta scritta, ai sensi dell’art.1327 cod. civ. Anche in questo caso la legge sulla subfornitura del 1998 aveva disciplinato in modo compiuto la fattispecie, prevedendo: *“Nel caso di proposta inviata dal committente secondo le modalità indicate nel comma 1, non seguita da accettazione scritta del subfornitore che tuttavia inizia le lavorazioni o le forniture, senza che abbia richiesto la modificazione di alcuno dei suoi elementi, il contratto si considera concluso per iscritto agli effetti della presente legge e ad esso si applicano le condizioni indicate nella proposta, ferma restando l’applicazione dell’articolo 1341 del codice civile.”²⁵.*

Parimenti, l’art.62 non precisa se in ipotesi la fattura per il prodotto consegnato in campo, ove contenente gli elementi fissati dal primo comma (prezzo, quantità, caratteristiche del prodotto, modalità di consegna e pagamento), possa valere quale contratto scritto; né considera il caso dei produttori agricoli minimi di cui all’art.34 comma 6 del D.P.R. 26 ottobre 1972, n.633²⁶, esonera-

²³ Così l’art.2, comma 1, ultimo periodo, della Legge 18 giugno 1998, n.192, cit.

²⁴ Ex art.2041 cod.civ.; cfr., fra le tante, Cass. civ., 27 ottobre 1981, n.5616.

²⁵ Così l’art.2, comma 2, della Legge 18 giugno 1998, n.192, cit.

²⁶ Istituzione e disciplina dell’imposta sul valore aggiunto.

ti dall'obbligo di emissione di fattura e per i quali l'obbligo di emettere fattura grava sui cessionari.

Sarà dunque opportuno che il decreto del Ministro delle politiche agricole alimentari e forestali, previsto dal comma 11-*bis* dell'art.62, consideri partitamente queste fattispecie, quanto meno per chiarire cosa intendere per *forma scritta*.

LA TIPIZZAZIONE DEGLI ABUSI

Il comma 2 dell'art.62 vieta “*Nelle relazioni commerciali tra operatori economici, ivi compresi i contratti che hanno ad oggetto la cessione dei beni di cui al comma 1*” una serie di comportamenti, che nel loro insieme rinviano essere ricondotti alle risalenti nozioni di illeciti commerciali collocati nell'ambito dell' “*abuso di posizione dominante*” di cui alla disciplina della concorrenza, e dell' “*abuso di dipendenza economica*” di cui alla disciplina sulla subfornitura.

La disposizione infatti riprende in larga misura le prescrizioni generali introdotte nel 1990 dalla legge n.287 per la tutela della concorrenza e del mercato²⁷ (su cui v. Meli 2001), e nel 1998 dalla legge n.192 sulla subfornitura²⁸ (su cui v. Lipari 2000).

L'identificazione delle concrete fattispecie di illecito può essere dunque agevolata dalle linee interpretative consolidate in giurisprudenza e nelle prassi amministrative in sede di applicazione della risalente legislazione soprarichiamata, salvo che per il richiamo, per certi versi singolare e di non agevole interpretazione, a “*condizioni extracontrattuali*” oltre che a “*condizioni contrattuali*”²⁹. Con tale espressione il legislatore intende probabilmen-

²⁷ Recita l'art.3 della Legge 10 ottobre 1990, n.287, cit: “3. Abuso di posizione dominante. 1. È vietato l'abuso da parte di una o più imprese di una posizione dominante all'interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante, ed inoltre è vietato: a) imporre direttamente o indirettamente prezzi di acquisto, di vendita o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose; b) impedire o limitare la produzione, gli sbocchi o gli accessi al mercato, lo sviluppo tecnico o il progresso tecnologico, a danno dei consumatori; c) applicare nei rapporti commerciali con altri contraenti condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti, così da determinare per essi ingiustificati svantaggi nella concorrenza; d) subordinare la conclusione dei contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari che, per loro natura e secondo gli usi commerciali, non abbiano alcuna connessione con l'oggetto dei contratti stessi.”.

²⁸ Dispone l'art.9 della Legge 18 giugno 1998, n.192, cit.: “9. Abuso di dipendenza economica. 1. È vietato l'abuso da parte di una o più imprese dello stato di dipendenza economica nel quale si trova, nei suoi o nei loro riguardi, una impresa cliente o fornitrice. Si considera dipendenza economica la situazione in cui una impresa sia in grado di determinare, nei rapporti commerciali con un'altra impresa, un eccessivo squilibrio di diritti e di obblighi. La dipendenza economica è valutata tenendo conto anche della reale possibilità per la parte che abbia subito l'abuso di reperire sul mercato alternative soddisfacenti. 2. L'abuso può anche consistere nel rifiuto di vendere o nel rifiuto di comprare, nella imposizione di condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose o discriminatorie, nella interruzione arbitraria delle relazioni commerciali in atto. (...)”.

²⁹ V. la lett.a) del comma 2 dell'art.62 in commento.

te riferirsi a condizioni, il cui contenuto non è materialmente contenuto nel documento che regola la vendita o fornitura, ed è piuttosto contenuto in altra documentazione accessoria ed integrativa (quali, ad esempio, scambio di corrispondenza commerciale, standard di posizionamento e di offerta, partecipazioni ad iniziative di marketing, e simili). Dal punto di vista giuridico anche condizioni siffatte andrebbero qualificate propriamente “*contrattuali*”, siccome rientranti nell’insieme delle pattuizioni che complessivamente regolano il rapporto e che trovano la loro fonte in accordi comunque accettati (o subiti) dalle parti. L’espressione utilizzata dal legislatore sembra pertanto rispondere, più che a profili tecnici e sistematici, ad esigenze comunicative e di messaggio, nel senso di rendere evidente – anche sul piano del linguaggio – che pratiche e comportamenti qualificati *ex lege* come *illeciti* non potranno sfuggire a tale qualificazione soltanto in ragione della sede formale in cui sono state collocate.

Quanto ai contenuti, la casistica menzionata nella disposizione in commento tiene conto delle indagini conoscitive svolte in anni recenti dalla Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato³⁰, e richiama specifiche esperienze di regolazione delle relazioni con la Gdo, maturate in anni recenti in altri Paesi della Comunità Europea (Artom 2008; Gencarelli 2008; Di Via – Marciano 2008), tutte comunque riconducibili alle generali previsioni contenute già nella legge del 1990 sulla tutela della concorrenza e del mercato.

Ad una prima lettura, la riproposizione di norme già da tempo vigenti potrebbe apparire priva di effettiva utilità, sul piano tecnico-giuridico, tanto più in ragione del rischio di introdurre elementi di possibile conflitto nel procedimento sanzionatorio e di opposizione (v. *infra*).

In realtà, le disposizioni introdotte dal comma 2 dell’art.62 contengono un significativo elemento di peculiarità, non tanto nell’oggetto dei comportamenti vietati e sanzionati, quanto piuttosto nei presupposti.

Tali comportamenti sono qualificati come illeciti *ex se*, a prescindere dall’esistenza di “*una posizione dominante all’interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante*” quale individuata dalla legge sulla tutela della concorrenza³¹, ovvero dall’esistenza di uno “*stato di dipendenza economica nel quale si trova (...) una impresa cliente o fornitrice*” come richiesto dalla legge sulla tutela della subfornitura³².

Siamo in presenza di una *tipizzazione* di pratiche commerciali, che vengono comunque qualificate come *illecite*, senza necessità di dimostrare la sussistenza di ulteriori presupposti ai fini della qualificazione; presupposti (la

³⁰ V. Agcm, *Indagine conoscitiva sulla distribuzione agroalimentare (IC/28)*, Roma, giugno 2007; e Agcm, *Indagine conoscitiva sul settore della Grande Distribuzione Organizzata (IC/43)*, disposta con provv. N. 21765 del 27 ottobre 2010 e tuttora in corso.

³¹ Art.3, lett.a), Legge 10 ottobre 1990, n.287, cit.

³² Art.8, comma 1, Legge 18 giugno 1998, n.192, cit.

posizione dominante o lo *stato di dipendenza economica*) la cui dimostrazione è spesso non agevole e talvolta nei fatti quasi impossibile³³. Ne deriva, evidentemente, una ben più agevole sindacabilità di siffatti comportamenti.

Proprio la *tipizzazione* così operata, e l'assenza di ulteriori presupposti e condizioni per la configurazione degli illeciti, imporrebbe peraltro di identificare con esattezza l'area delle attività di impresa cui applicare la disciplina speciale così introdotta, diversa da quelle generali in tema di concorrenza e subfornitura, soggette – come si è ricordato – a ben precisi presupposti di applicabilità.

L'incertezza derivante dall'aporia indotta dalla non coincidenza delle espressioni utilizzate nella rubrica e nel comma 1 dell'art.62, si propone anche quanto all'area applicativa delle disposizioni introdotte dal comma 2 dell'art.62.

La formula utilizzata è amplissima: “*Nelle relazioni commerciali tra operatori economici, ivi compresi i contratti che hanno ad oggetto la cessione dei beni di cui al comma 1 (...)*”. Tale formulazione, nella sua genericità, ove letta fuori dal contesto ed interpretata solo con un criterio letterale, potrebbe addirittura indurre ad estendere la disposizione di cui al comma 2 dell'art.62 a qualunque relazione commerciale, anche non avente ad oggetto i prodotti agricoli, agroalimentari o alimentari. Si tratterebbe evidentemente di un'interpretazione paradossale, non sostenibile sul piano sistematico, atteso che tale disposizione, al di là della sua generale e generica formulazione letterale, deve intendersi sistematicamente applicabile alle sole fattispecie regolate dal medesimo art.62. In questa prospettiva, l'esplicita menzione dei contratti di cessione dei beni di cui al comma 1 costituisce ulteriore conferma dell'interpretazione per la quale il comma 1, attraverso il riferimento ai prodotti *alimentari*, e non solo *agroalimentari*, ha espanso la fattispecie rispetto a quella identificata dalla rubrica dell'art.62.

I TERMINI DI PAGAMENTO

Termini di pagamento rigorosi erano (e sono) previsti, ben prima dell'adozione del decreto legge qui in commento, già dal 2002, a far tempo dal Decreto legislativo n.231/2002 sopracitato, che ha dato attuazione alla Direttiva

³³ Cfr. Cass, Sez. I, sent. n.3638 del 13-02-2009 (ud. del 21-10-2008), Cetel S.N.C. c. Enel Distribuzione S.P.A. (rv. 606809), secondo cui: “La disparità di trattamento contrattuale non è abusiva – ai sensi dell'art.3 legge n.287 del 1990 – soltanto a condizione che il contraente che la pratica non si trovi in posizione dominante, perché, in tal caso, tale disparità è frutto del lecito esercizio dell'autonomia negoziale delle parti e trova nella controparte un soggetto altrettanto libero di determinare le proprie scelte contrattuali; mentre non è così quando la disparità di trattamento sia la conseguenza della posizione dominante di cui il contraente più forte abusi, a fronte della dipendenza economica dei contraenti più deboli, i quali sono costretti a sottostare a qualsiasi pretesa, dal momento che a loro è impossibile, o grandemente difficile, reperire sul mercato adeguate alternative.”.

n.2000/35/Ce relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali.

In particolare il termine di pagamento previsto in via generale dalla normativa del 2002 è di trenta giorni per la generalità delle merci o dei servizi (con decorrenza dalla ricezione della fattura, dalla consegna, o dalla verifica ove prevista in epoca successiva alle precedenti)³⁴, e di sessanta giorni dalla consegna o dal ritiro per i *prodotti alimentari deteriorabili*³⁵, quali definiti con apposito decreto del Ministro delle Attività Produttive³⁶.

Il Decreto legislativo del 2002 prevedeva però la possibilità di pattuire in contratto termini di pagamento più lunghi. La Gdo ha largamente ed abitualmente utilizzato questa possibile deroga convenzionale; sicché i termini di pagamento di fatto praticati dalla Gdo sono risultati ben più lunghi di quelli legislativamente previsti nel 2002.

La possibilità di prevedere in contratto termini di pagamento più lunghi era però espressamente esclusa già dal decreto legislativo del 2002 per i *prodotti alimentari deteriorabili*, per i quali – come si è ricordato – era previsto un termine di pagamento di 60 giorni dalla consegna, non prorogabile, ed un tasso di interesse di mora maggiorato rispetto a tutti gli altri prodotti³⁷. Per questi prodotti non era consentito pattuire in contratto termini di pagamento più lunghi, se non nell’ambito di accordi sottoscritti presso il Ministero delle attività produttive dalle organizzazioni maggiormente rappresentative a livello nazionale della produzione, trasformazione e distribuzione per categorie di prodotti specifici.

La definizione dei prodotti alimentari deteriorabili ai sensi del decreto legislativo era attribuita al Ministero della attività produttive, che ha provveduto con il D.M. del 13 maggio 2003 sopracitato. Il D.M. del 2003 è stato abrogato³⁸ ed il suo contenuto è stato trasferito alla lettera nel comma 4 dell’art.62 qui in commento, così ottenendo il brillante risultato di irrigidire in un testo rilegificato ciò che era stato delegificato. Parimenti sono stati abrogati i commi 3 e 4 del decreto legislativo n.231 del 2002 sopracitato³⁹, sostituiti dalle disposizioni introdotte dall’art.62 qui in commento.

Quanto alla derogabilità dei termini di pagamento legali, l’art.62 del decreto legge del 2012 non ha innovato – come si è visto – quanto ai prodotti alimentari deteriorabili, per i quali la deroga era esclusa anche in passato. La norma del

³⁴ Art.4, comma 2, Decr. Leg.vo 9 ottobre 2002, n.231, cit.

³⁵ Art.4, comma 3, Decr. Leg.vo 9 ottobre 2002, n.231, cit.

³⁶ Art.2, lett.f), Decr. Leg.vo 9 ottobre 2002, n.231, cit.; v. D.M. Ministro delle Attività Produttive 13 maggio 2003, cit.

³⁷ Art.4, comma 3, Decr. Leg.vo 9 ottobre 2002, n.231, cit.

³⁸ V. il comma 4 dell’art.62.

³⁹ V. il comma 4 dell’art.62.

2012 ha però escluso la possibilità di accordi collettivi in materia, con il risultato di: a) sottrarre competenze al Ministero delle Attività produttive; b) sottrarre competenze alle organizzazioni sindacali e professionali del settore.

Ma, quanto alla perentorietà dei termini di pagamento per i *prodotti alimentari deteriorabili*, non vi sono novità significative rispetto alla normativa di dieci anni fa: semplicemente i termini di pagamento non sono più 60 giorni dalla consegna, ma 30 giorni decorrenti dall'ultimo giorno del mese di ricevimento della fattura.

I cambiamenti veramente rilevanti riguardano invece i *prodotti alimentari non deteriorabili*. Per tali prodotti la disciplina del 2002 consentiva la stipula di accordi diversi tra le parti, oggi esclusa. Ne segue che la Gdo deve oggi pagare entro il termine perentorio sopraindicato anche ai grandi produttori ed alle multinazionali degli alimenti, senza che siano consentiti accordi diversi. Se ne può concludere che in termini di scelte comparative fra interessi, l'art.62 sui termini di pagamento, mentre ha lasciato sostanzialmente immutata la disciplina quanto ai rapporti delle aziende con la fase primaria della produzione, ha fortemente inciso sulle relazioni fra Gdo ed industria alimentare, privilegiando la seconda a spese della prima.

Un'ulteriore considerazione va fatta, in ordine alla possibile distorsività di una normativa quale quella dell'art.62 qui in commento, fra Gdo avente sede legale in Italia e Gdo avente la casa madre in altro Paese europeo. Nel secondo caso, la Gdo extra-italiana, pur avente esercizi di vendita in Italia, potrebbe approvvigionarsi dall'industria alimentare in altri Paesi europei, nei quali non si applica la normativa italiana, così continuando a beneficiare di termini di pagamento più lunghi e più favorevoli rispetto a quanto consentito alla Gdo avente base in Italia. Ne potrebbero seguire anche tendenze ad un'esterovestizione ad almeno alcuni dei residui protagonisti della Gdo italiana.

Sul piano della tecnica legislativa, poi, occorre sottolineare che l'art.62, nel prevedere l'abrogazione dei commi 3 e 4 dell'art.4 del decr.leg.vo n.231-2002 sui ritardi di pagamento, senza prevedere l'inserimento delle nuove disposizioni (di cui ai commi 3 e 4 del medesimo art.62) nel corpo organico del decr. leg.vo n.231-2002, non contribuiscono certo alla sistematicità e leggibilità della disciplina, che risulta oggi frammentata in più testi legislativi.

La non sistematicità delle scelte così operate risulta ancor più evidente, ove si consideri che nel caso di specie non occorre neppure ricorrere ad un decreto legge.

La recente direttiva del 2011 dell'Unione Europea⁴⁰ ha infatti riordinato la materia dei ritardi di pagamento e delle iniquità delle pratiche e clausole

⁴⁰ Direttiva 16 febbraio 2011, n.2011/7/Ue, cit.

contrattuali, sostituendo la precedente direttiva del 2000⁴¹.

Nel novembre 2011 la successiva legge, significativamente intitolata “Norme per la tutela della libertà d’impresa. Statuto delle imprese”, all’art.10, comma 1, ha delegato il Governo:

“ad adottare, entro dodici mesi dalla data di entrata in vigore della presente legge, un decreto legislativo recante modifiche al decreto legislativo 9 ottobre 2002, n.231, per l’integrale recepimento della direttiva 2011/7/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 16 febbraio 2011, sulla base dei seguenti principi e criteri direttivi:

a) contrasto degli effetti negativi della posizione dominante di imprese sui propri fornitori o sulle imprese subcommittenti, in particolare nel caso in cui si tratti di micro, piccole e medie imprese;

b) fermo quanto previsto dall’articolo 12 della legge 10 ottobre 1990, n.287, previsione che l’Autorità garante della concorrenza e del mercato possa procedere ad indagini e intervenire in prima istanza con diffide e irrogare sanzioni relativamente a comportamenti illeciti messi in atto da grandi imprese.”.

Il Governo dunque già disponeva, e tuttora dispone, di uno strumento assai flessibile per l’introduzione di una disciplina organica e complessiva in materia; sicché l’utilizzazione dello strumento del decreto legge (con quanto di asistemico ed occasionale tale strumento per sua natura comporta) non risultava affatto necessaria, ben potendo essere adottato un più organico e meditato decreto legislativo, in sede di recepimento della richiamata direttiva del 2011.

Possiamo dunque solo confidare che, quando verrà adottato il decreto legislativo di recepimento della direttiva del 2011, l’occasione venga utilizzata anche per rivedere e risistemare le rilevate incertezze dell’art.62.

I POTERI DELL’AGCM E DELL’AGO

Un profilo, assai interessante, ma nel medesimo tempo fonte di ulteriori incertezze, è quello relativo alle competenze dell’Agcm ed alle norme sanzionatorie.

L’attribuzione di poteri alla Agcm determina una singolare sovrapposizione di poteri accertativi su fattispecie di *nullità*, la cui rilevabilità è nella stessa disposizione riservata al Giudice e non all’Autorità.

Quanto alle sanzioni, quelle previste al comma 5 (in riferimento alla forma ed alle clausole dei contratti di cessione) ed al comma 6 (in riferimento agli illeciti nelle relazioni commerciali fra operatori economici) appaiono singolarmente modeste, tanto più se comparate alle ben più severe sanzioni previste

⁴¹ Direttiva 29 giugno 2000, n.2000/35/Ce, cit.

dall'art.15 Legge 10 ottobre 1990, n.287, che possono giungere fino al 10% del fatturato⁴².

La differenza è così rilevante che non sembra azzardato immaginare che imprese della Gdo, in ipotesi sanzionate ai sensi dell'art.15 della legge del 1990 sulla tutela della concorrenza e del mercato, contestino la sanzione deducendo che la stessa doveva se mai essere applicata sulla base del comma 6 dell'art.62, così da renderla sostanzialmente ininfluyente. Viene quindi spontaneo chiedersi se una siffatta paradossale sovrapposizione di discipline, sul terreno assai delicato della determinazione delle sanzioni, sia accidentale o sia espressione di scelte legislative, pur non esplicitamente dichiarate.

L'incertezza sulle sanzioni da applicare per comportamenti che possono ricadere all'interno di fattispecie legislative distinte e separatamente regolate ma largamente sovrapponibili, è ancor più rilevante, ove si consideri che per le sanzioni dell'Agcm irrogate ai sensi dell'art.15 della legge del 1990 la competenza giurisdizionale spetta al Giudice amministrativo⁴³, mentre l'art.62 in commento rinvia alla legge 24 novembre 1981, n.689⁴⁴, e dunque all'autorità giudiziaria ordinaria, ripartendo la competenza fra Tribunale e Giudice di pace⁴⁵. E sembra davvero singolare che determinazioni dell'Agcm, assunte in

⁴² L'art.15 Legge 10 ottobre 1990, n.287, cit., dispone: "15. Diffide e sanzioni.

1. Se a seguito dell'istruttoria di cui all'articolo 14 l'Autorità ravvisa infrazioni agli articoli 2 o 3, fissa alle imprese e agli enti interessati il termine per l'eliminazione delle infrazioni stesse. Nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della gravità e della durata dell'infrazione, dispone inoltre l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria fino al 10 per cento del fatturato realizzato in ciascuna impresa o ente nell'ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida, determinando i termini entro i quali l'impresa deve procedere al pagamento della sanzione.

2. In caso di inottemperanza alla diffida di cui al comma 1, l'Autorità applica la sanzione amministrativa pecuniaria fino al dieci per cento del fatturato ovvero, nei casi in cui sia stata applicata la sanzione di cui al comma 1, di importo minimo non inferiore al doppio della sanzione già applicata con un limite massimo del dieci per cento del fatturato come individuato al comma 1, determinando altresì il termine entro il quale il pagamento della sanzione deve essere effettuato. Nei casi di reiterata inottemperanza l'Autorità può disporre la sospensione dell'attività d'impresa fino a trenta giorni. (...)".

V. anche il comma 3-bis dell'art.9 della legge del 1998 sulla subfornitura, nel testo vigente quale modificato dal comma 2 dell'art.10 della Legge 11 novembre 2011, n.180.

⁴³ V. l'art.33 della Legge 10 ottobre 1990, n.287, cit.

⁴⁴ Legge 24 novembre 1981 n.689, Modifiche al sistema penale (si tratta, per intendersi, della legge che regola la generalità delle opposizioni alle sanzioni amministrative, ivi incluse ad esempio quelle per violazioni del Codice della Strada).

⁴⁵ Dispone l'art.6 del Decr. Leg.vo 1 settembre 2011 n.220, che ha sostituito la corrispondente disposizione della Legge 24 novembre 1981, n.689:

- "1. Le controversie previste dall'articolo 22 della legge 24 novembre 1981, n.689, sono regolate dal rito del lavoro, ove non diversamente stabilito dalle disposizioni del presente articolo.
2. L'opposizione si propone davanti al giudice del luogo in cui è stata commessa la violazione.
3. Salvo quanto previsto dai commi 4 e 5, e salve le competenze stabilite da altre disposizioni di legge, l'opposizione si propone davanti al giudice di pace.
4. L'opposizione si propone davanti al tribunale quando la sanzione è stata applicata per una violazione concernente disposizioni in materia: a) di tutela del lavoro, di igiene sui luoghi di lavoro e di prevenzione degli infortuni sul lavoro; b) di previdenza e assistenza obbligatoria; c) di tutela dell'ambiente

esito ad una complessa istruttoria anche tecnica, possano poi essere soggette alla valutazione e decisione di una corte non specializzata e talvolta bagatellare.

Ben più pesanti sono le sanzioni previste per il mancato rispetto dei termini di pagamento, che possono giungere fino a 500.000 euro ai sensi del comma 7. La severità della sanzione in questo caso sembra trascurare la circostanza che il ritardo nel pagamento è comunque già sanzionato dall'applicazione di interessi di mora legislativamente determinati ad un saggio significativo.

Tenuto conto di quanto già ricordato in ordine all'industria di trasformazione quale effettivo maggior beneficiario delle nuove norme in tema di ritardato pagamento (v. *supra*), laddove per le imprese agricole la tutela era già prevista sin dal 2002, sembra di dover concludere che la singolare ed appariscente differenza nella misura delle sanzioni fra le violazioni in tema di contratti e pratiche commerciali (sanzionate solo simbolicamente) e le violazioni in tema di ritardi di pagamento (sanzionate in misura assai rilevante, con una sanzione che si aggiunge ad un interesse di mora per sé gravoso) riporta ad una valutazione complessiva in termini di privilegiata attenzione per le esigenze dell'industria di trasformazione (ivi inclusa la grande e grandissima industria, anche multinazionale), nel conflitto con la Gdo.

LE COMPETENZE DEL MIPAAF

L'attribuzione di competenze al Ministro delle politiche agricole alimentari e forestali per l'adozione di un decreto contenente le modalità attuative della legge, di concerto con il Ministro dello sviluppo economico, di cui al comma 11-bis, aggiunto dal Parlamento in sede di conversione del decreto legge, costituisce esempio di scuola di "norma in bianco", carente di qualunque indicazione di criteri.

Al momento sembra dunque difficile svolgere in punto considerazioni di merito, se non rilevare che la norma in commento segna un punto a favore del MipAAF, e segna un'altra tappa dell'apparentemente inarrestabile processo di delega di poteri regolatori a soggetti la cui trasparenza ed *accountability* è da più parti oggetto di meditati rilievi critici.

dall'inquinamento, della flora, della fauna e delle aree protette; d) di igiene degli alimenti e delle bevande; e) valutaria; f) di antiriciclaggio.

5. L'opposizione si propone altresì davanti al tribunale: a) se per la violazione è prevista una sanzione pecuniaria superiore nel massimo a 15.493 euro; b) quando, essendo la violazione punita con sanzione pecuniaria proporzionale senza previsione di un limite massimo, è stata applicata una sanzione superiore a 15.493 euro; c) quando è stata applicata una sanzione di natura diversa da quella pecuniaria, sola o congiunta a quest'ultima, fatta eccezione per le violazioni previste dal regio decreto 21 dicembre 1933, n.1736, dalla legge 15 dicembre 1990, n.386 e dal decreto legislativo 30 aprile 1992, n.285. (...)"

Nel contempo viene cancellato il tentativo operato al decreto legislativo del 2002 di valorizzare la contrattazione collettiva (v. *supra*), così operando in controtendenza anche rispetto alle più recenti tendenze europee, che tendono invece a valorizzare i soggetti collettivi, come avvenuto significativamente con il recente regolamento europeo relativo ai rapporti contrattuali nel settore del latte e dei prodotti lattiero-caseari⁴⁶.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

AA.VV., “I contratti del mercato agroalimentare”, in *Rivista diritto alimentare*, www.rivistadirittoalimentare.it, 2-2008.

Albisinni F., “Sistema agroalimentare”, in *Digesto Discipline privatistiche*, Aggiornamento, 479-500, Torino, Utet, 2009.

Artom A., “I contratti dall’industria alimentare alla grande distribuzione”, in *Rivista diritto alimentare*, www.rivistadirittoalimentare.it, 23, 2-2008.

Atiyah P., *The Rise and Fall of Freedom of Contract*, Clarendon Press, 1979.

Di Via L. e Marciano L., *Le relazioni tra industria alimentare e Gdo*, in *Rivista diritto alimentare*, www.rivistadirittoalimentare.it, 38, 3-2008.

Germanò A., “Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari”, in *Diritto e giurisprudenza agraria, alimentare e dell’ambiente.*, n.6, p.379, 2012.

Gencarelli F., “Relazioni contrattuali tra industria alimentare e grande distribuzione nei principali paesi europei”, in *Rivista diritto alimentare*, www.rivistadirittoalimentare.it, 34, 2-2008.

Gorla G., *Il contratto*, Milano, Giuffrè ed., 1955.

Iannarelli A., *Profili giuridici del sistema agroalimentare tra ascesa e crisi della globalizzazione*, Bari, Cacucci, 2011.

Lipari N. (Commentario a cura di), con Barbieri C. - Ceridono G. - Chiné G. - Cuffaro V. - Putti P.M. - Sacchi Lodispoto G. - Schininá M. - Suppa M. P. - Toniato F.S., “Disciplina della subfornitura nelle attività produttive (commento alla l. 18 giugno 1998 n.192)”, in *Nuove leggi civili commentate*, 365, 2000.

Meli V. (Commentario a cura di), con Maugeri M.R. - Figà Talamanca G. - Meli V., “Modifiche alla disciplina dell’abuso di dipendenza economica e agli artt.8 (imprese pubbliche e in monopolio legale) e 15 (diffide e sanzioni) della legge antitrust”, in *Nuove leggi civili commentate*, 1061, 2001.

⁴⁶ Regolamento (Ue) 14 marzo 2012, n.261/2012, del Parlamento Europeo e del Consiglio, che modifica il Regolamento (Ce) n.1234/2007 per quanto riguarda i rapporti contrattuali nel settore del latte e dei prodotti lattiero-caseari.

L'IMU E LA SUA APPLICAZIONE IN AGRICOLTURA

*Domenico Buono**

L'Imu, la nuova imposta municipale propria, sostituisce l'Ici e l'Irpef e le relative addizionali sui redditi fondiari, con riferimento ai beni non locati. Provo ad esaminare qualche concetto per far meglio comprendere anche come si è svolta la discussione con il Governo.

L'Imu, come anticipava il professor Frascarelli, sostituisce il precedente regime che prevedeva:

- il versamento dell'imposta sul reddito (con le aliquote marginali) calcolata su una base imponibile determinata applicando alla rendita catastale la rivalutazione dell'80 per cento;
- il versamento dell'imposta ai fini Ici determinata applicando alla rendita catastale (dominicale) la rivalutazione del 25 per cento e il coefficiente moltiplicatore (ai fini della determinazione del valore imponibile) pari a 75. L'aliquota d'imposta applicata sulla base imponibile così determinata era pari al 5/6 per mille (i Comuni avevano la facoltà di variare l'aliquota per determinate categorie di beni e/o soggetti).

La precedente disciplina distingueva le modalità di calcolo della base imponibile in funzione della professionalità dei soggetti interessati, riducendo la base imponibile (attraverso delle franchigie di esenzione e di riduzione di imposta) per i Coltivatori diretti (Cd) e gli Imprenditori agricoli professionali (Iap) che utilizzavano direttamente i terreni, i quali sono beni patrimoniali ma anche (e soprattutto) beni produttivi.

Vediamo cosa cambia con l'introduzione dell'Imu. Si incrementano i coefficienti di determinazione del valore patrimoniale che inizialmente, per i terreni, erano stati portati da 75 a 120. Questo incremento – e l'aliquota d'imposta maggiore rispetto all'Ici – assorbe il mancato gettito Irpef sui redditi dominicali dei terreni medesimi ed aumenta il carico impositivo complessivo. Per un immobile sfitto, ad esempio, l'Irpef è il pagamento a fronte della manifestazione della capacità contributiva data dal possesso non dalla produzione del reddito; ecco perché si parla di una sorta di imposta patrimoniale. Va tenuto presente, inoltre, che l'Irpef è sempre calcolata sul reddito complessivo.

In riferimento al terreno, si parlava di 6.500.000 di contribuenti che posseggono terreni (*rectius*, che dichiarano reddito dominicale dei terreni), ma

* Area Azione Sindacale, Coldiretti.

quante sono in realtà le imprese agricole? Per avere un'idea di quali siano le grandezze in gioco, si pensi che 1.400.000 circa sono le partite Iva, 870.000 sono gli imprenditori agricoli iscritti alla Camera di Commercio e 460.000 sono quelli iscritti alla previdenza agricola. Solo questi ultimi sono imprenditori professionali e come tali hanno l'obbligo di iscrizione alla previdenza agricola, perché posseggono redditi prevalentemente provenienti dall'attività e investono la maggior parte della loro forza lavoro dall'attività agricola, per cui 460.000 su oltre 6.500.000.

In realtà, se volessimo estendere l'analisi a tutti i contribuenti che posseggono terreni, staremmo parlando di 6.500.000 di soggetti con un rapporto di 1 a 13.

Coloro che posseggono un terreno per *hobby* o a titolo speculativo perché sono figure professionali diverse da quelle agricole (ad esempio, avvocati, notai, commercianti), evidentemente generano un ulteriore reddito diverso da quello del terreno, sul quale determinare l'Irpef, in parte assorbita dall'Imu.

Da un punto di vista di politica economica e fiscale l'Irpef che viene assorbita è un'imposta che ha un effetto di sostituzione marginale tanto più elevato quanto maggiore è l'Irpef dovuta. L'introduzione dell'Imu aveva, pertanto, inizialmente inciso sui terreni posseduti da imprenditori agricoli professionali in maniera più che proporzionale rispetto ai soggetti non professionali. In altri termini, sia in percentuale, sia in assoluto, l'imposizione – seppur aumentata per tutti – è stata più gravosa per chi utilizza il terreno esclusivamente per produrre redditi che – per di più – rappresentano gli unici (o i prevalenti) redditi posseduti (condizione essenziale per essere considerato professionale, e da cui consegue l'obbligo di iscrizione nella relativa gestione previdenziale).

Inoltre, esiste il tema dei fabbricati, che parte da una manifestazione e misurazione della capacità contributiva che viene sintetizzata in una norma di legge. L'art. 42 del Tuir, infatti, esclude dall'imposizione i fabbricati abitativi e strumentali che posseggono i cosiddetti requisiti di ruralità. Per gli abitativi sono requisiti molto restrittivi (camera di commercio, superficie massima dell'immobile, reddito minimo, estensione minima del terreno eccetera) mentre per i fabbricati strumentali è preponderante la caratteristica di strumentalità all'attività agricola. Questa norma di legge stabilisce che non si misura alcuna capacità contributiva (nel senso reddituale) quando si è in possesso dei suddetti requisiti di ruralità. Tutto ciò non certo in un'ottica di agevolazione riconosciuta agli imprenditori agricoli, come invece potrebbe sembrare.

La relazione sull'erosione il cui tavolo era presieduto dal dottor Vieri Cerriani, attualmente Sottosegretario alle Finanze, esplicita chiaramente che quella norma serve ad evitare una doppia imposizione, perché nel determinare le tariffe d'estimo (redditi catastali dominicali e agrari) sono compresi anche i redditi intesi come ricavi e costi dei fabbricati strumentali e abitativi con le ca-

ratteristiche di ruralità. Per questo motivo si vuole evitare di tassare due volte la stessa manifestazione di capacità contributiva. E questo è un fatto ineluttabile che ha portato qualcuno a dire “quando vedo un fabbricato strumentale agricolo vedo terreno, vedo prato, vedo grano non vedo un fabbricato”.

Conseguentemente, sui fabbricati rurali non si pagava Irpef, né l'Ici. Ciò significa tassare *ex novo* con questa nuova imposta i fabbricati strumentali e quelli abitativi (seppur per quest'ultimi, il senso di responsabilità potrebbe portare ad affermare che se pagano tutti, paga anche l'agricoltura).

Sugli strumentali insiste un peso diverso poiché è pur vero che non si può svolgere attività agricola senza il terreno, ma per buona parte nemmeno senza il fabbricato. Per cui, cosa è stato fatto e che cosa si è chiesto ed ottenuto? Il Governo ha utilizzato i termini “rigore, equità e crescita”. Noi abbiamo aggiunto “responsabilità, peculiarità e sostenibilità” ed abbiamo chiesto una “equità” reale, che significa trattare in maniera diversa situazioni distinte.

Quanto al primo tema, non ci siamo arroccati su posizioni di difesa degli interessi corporativistici, ma abbiamo ritenuto corretto partecipare al sacrificio che veniva richiesto a tutti, proprio in considerazione della situazione di emergenza e nonostante il settore dell'agroalimentare fosse già stato colpito da una serie di accadimenti che ne hanno minato la stabilità. Tuttavia, come tutti i sacrifici, si è chiesto che la partecipazione dell'agricoltura alla stabilizzazione dei conti dello Stato fosse nei limiti della sostenibilità, atteso che una legge giusta non può ridurre sul lastrico un intero settore come quello primario. Ciò ha portato a chiedere (ed ottenere) la giusta considerazione per il settore.

Nel tavolo dedicato è stato, pertanto, portato all'attenzione del Governo il nostro significato del concetto di equità. Non solo: la “peculiarità” dell'agricoltura – che per ovvi motivi consiste nella “inalienabilità” del terreno – porta ad una aberrante ed ingiustificata penalizzazione di un soggetto con una imposta patrimoniale su un bene strumentale indispensabile per lo svolgimento dell'attività.

La nuova imposta grava *in toto* quale costo, non recuperabile, sulla produzione. Sui terreni sono stati introdotti coefficienti distintivi e sono state ripristinate le franchigie di esenzione e riduzione dell'imponibile: ai soggetti professionali è stato riconosciuto un coefficiente ridotto a 110 rispetto a 135 per le altre categorie di proprietari.

È stata inoltre introdotta una esenzione per i fabbricati strumentali situati in Comuni montani o parzialmente montani (in genere, “svantaggiati” a motivo della collocazione geografica). Quindi, l'esenzione per i fabbricati strumentali agricoli (quelli che insistono sui territori “svantaggiati”), abbattimento dell'aliquota in considerazione del mancato “effetto sostituzione” con l'Irpef allo 0,2 per cento con possibilità dei Comuni di ridurre ulteriormente allo 0,1 per

cento (quindi le politiche locali contano molto) e, infine, fissazione di una soglia di gettito massimo al di sopra del quale non si potrà andare. La norma, infatti, prevede che sarà stabilita l'aliquota definitiva con un apposito decreto del Presidente del Consiglio dei ministri entro il 10 dicembre 2012.

Dato, quest'ultimo, senza dubbio molto significativo, perché il Governo si è impegnato a rivedere *ex post* le previsioni di gettito e a stabilire l'aliquota d'imposta con un apposito Dpcm, che garantirà un contributo dell'agricoltura al risanamento dei conti dello Stato "limitato" ai 224 milioni di euro (89 per i terreni e 135 per i fabbricati) stimati *ex ante*.

LA MANOVRA ECONOMICA DEL GOVERNO MONTI: L'APPROCCIO DEL MIPAAF

Stefano Vaccari*

Gli spunti sono così ricchi e così interessanti che spero nel tempo che mi è concesso di affrontare qualcuna delle tematiche di cui si è parlato e approfondire qualcuna delle suggestioni del professor Albisinni.

Dagli interventi precedenti sono emersi molti dati interessanti: Pozzolo, ad esempio, ha evidenziato come lo spazio per le politiche fiscali sia estremamente ristretto, mentre Romano ci ha ricordato che il reddito agricolo italiano è molto al di sotto della media Ue, che i margini all'interno della filiera aumentano in periodo di crisi a favore della distribuzione e che i distretti più organizzati sono quelli che reggono meglio la crisi; sul profilo fiscale, Frascarelli e Buono ci hanno ricordato che il settore agricolo ha limitato i danni nell'introduzione dell'Imu ma, è stato aggiunto, si poteva fare di più e non tanto per l'impatto sull'impresa agricola, quanto per differenziare maggiormente la diversità dell'agricoltura rispetto agli altri settori.

Ancora, si è detto dell'articolo 66 sulle terre, interessante ma con potenzialità limitate, perché così come esistono dei fortissimi vincoli fiscali alla mobilità fondiaria per i privati, essi esistono anche per il pubblico; si è ricordato dell'articolo 64 sul credito che consentirà alle Regioni di arrivare meno affannate al disimpegno dei fondi e all'utilizzo dei fondi del Psr e poi è giunti, *dulcis in fundo*, all'articolo 62 che è quello che in questi giorni maggiormente scatena l'interesse degli studiosi, ma anche degli operatori.

Dico due battute solo sulle affermazioni fatte circa il “forse si poteva fare di più o forse si poteva fare qualcos'altro per quanto riguarda Fisco e altre misure”. Secondo me è stato fatto moltissimo anche grazie alle organizzazioni professionali, Coldiretti in testa, perché si è limitato l'impatto e si è mantenuta la differenziazione. Mantenere la differenziazione ha un valore fondamentale che è stato negato all'inizio dal Governo. La delega fiscale che è stata approvata qualche settimana fa dal Consiglio dei Ministri e che adesso è in Parlamento aveva originariamente come caposaldo proprio la negazione della differen-

* Direzione Generale dei Servizi Amministrativi, Mipaaf.

za: il reddito è reddito e va tassato tutto alla stessa maniera. Chi era presente alle riunioni sa che il Ministro delle politiche agricole per tre volte si è opposto in Consiglio dei Ministri a questa impostazione: il ministro Catania ha giustamente affermato che la specificità del settore deve essere mantenuta anche nella specificità fiscale; se cede questo caposaldo, viene meno uno strumento di politica agricola fondamentale per il settore e che nel tempo ha dato dei buoni risultati. Infatti, se gli imprenditori agricoli italiani sono tra i più piccoli d'Europa, se hanno pochissima terra, ma su un ettaro di quella terra producono mediamente quasi il doppio del valore aggiunto degli agricoltori francesi o spagnoli, se anche molti piccoli produttori sono riusciti a reggere la crisi è forse anche grazie ad un sistema fiscale estremamente flessibile e ad un assetto civilistico che non ha eguali nel mondo. Quindi la differenziazione è stata mantenuta. Certo, pagheremo l'Imu, come tutti, però penso che i meccanismi di tutela che sono stati approvati siano meccanismi importanti perché salvaguardano la montagna, salvaguardano i terreni agricoli fino ad importi davvero significativi (perché le soglie di esenzione sono molto alte) e salvaguardano anche i fabbricati rurali strumentali da una tassazione indiscriminata da parte dei comuni e del Governo stesso.

Per cui, francamente, è vero che forse pagheremo di più, ma è anche vero che il settore agricolo è uscito meglio di altri dalle manovre: non solo dal punto di vista della pressione che dovrà subire, ma anche per quanto riguarda la salvaguardia della propria identità, aspetto, quest'ultimo, che ribadisco non è riscontrabile negli altri settori economici.

Passando alle politiche di filiera, oggi noi puntiamo molto sull'articolo 62, perché il problema fondamentale è proprio il rapporto tra i diversi soggetti all'interno della filiera.

Tutte le relazioni hanno evidenziato che il disallineamento degli interessi e il disallineamento delle forze e degli attori è quello che crea o annulla la ricchezza. Non sono le politiche, sono i rapporti di forza all'interno della filiera che determinano la concentrazione di valore aggiunto e mi fa piacere ricordare che uno dei primissimi interventi che il ministro Catania ha fatto all'*High level forum* per la sicurezza agroalimentare nel novembre del 2011, pochi giorni dopo il suo insediamento, ha riguardato proprio la necessità di superare le asimmetrie all'interno della filiera.

Quindi già a novembre dello scorso anno il nuovo Governo aveva ben chiaro che tale asimmetria fosse un elemento chiave. Dalla fine di novembre all'uscita in Gazzetta Ufficiale dell'articolo 62 sono passati solo quattro mesi; in quattro mesi si è passati dall'enunciazione dell'obiettivo – ridurre questa asimmetria – ad una legge che, con tutti i limiti

del caso è comunque un tassello fondamentale per il riequilibrio tra i soggetti economici.

L'articolo 62, lo ha rilevato Albisinni, presenta alcune criticità. Vorrei evidenziare che però ciò è inevitabile, tenuto conto che nel nostro Paese il processo di formazione legislativa è da molti anni assai disomogeneo. Pensate solo a questo: nel periodo 2004-2009, nelle leggi finanziarie e nei decreti legge sono stati approvati dal Consiglio dei Ministri circa 119 commi di diretto interesse agricolo; dopo il passaggio parlamentare quelle leggi hanno recato ben 317 commi. Che significa? Significa che ormai la legislazione, soprattutto quella per Decreto legge, è frutto di tensioni molto diverse in cui singoli Ministeri e singoli gruppi di pressione in Parlamento, diverse pressioni esterne trovano un punto di mediazione in sede di conversione di legge. Questo ormai è un dato, non c'è niente di nuovo. L'articolo 62 non sfugge a quello che ormai è purtroppo l'ordinario modo di legiferare in Italia. Noi abbiamo portato a casa l'articolo 62 con grande fatica, ma anche con grande soddisfazione, perché il ministero dello Sviluppo economico questa volta ci ha seguiti ed è stato collaborativo. E questo anche perché l'industria ha lo stesso problema degli agricoltori con la Grande distribuzione; le pratiche di commercio sleale le subiscono anche le grandi industrie alimentari. Essere riusciti a far convergere gli interessi è stato un grande successo, un successo costruito dal Ministro, ripeto, in soli quattro mesi.

Si poteva fare meglio? Senza dubbio, ma cito solamente alcune cose dette dal professor Albisinni che però possono trovare immediatamente un miglioramento. È vero che la rubrica dell'articolo 62 dice una cosa e il testo ne dice un'altra. Per fortuna è il testo quello che conta e quindi siccome nel testo c'è scritto "prodotti agricoli e alimentari" (sappiamo che i prodotti agricoli sono una cosa e quelli alimentari un'altra), abbiamo un quadro normativo sufficientemente chiaro e siamo in grado di gestire questa anomalia.

È stato osservato che molte delle cose scritte nell'articolo 62 erano già presenti nella legislazione vigente: è vero.

Per esempio, la legge sulle subforniture è una legge del 1998 molto interessante che abbiamo studiato a lungo e che peraltro già prevedeva obbligatoriamente la forma scritta esplicitando cosa si intendesse per "comunicazione scritta"; ma tale legge non ha inciso nella filiera agro-alimentare per 14 anni, così come la normativa Antitrust, ormai vigente da circa 22 anni, non ha sortito effetti nei rapporti della filiera.

Perché quindi ribadire concetti già in parte presenti nella legislazione? Perché la legge purtroppo – si tappino le orecchie i giuristi, perché ammetto che ciò è un piccolo orrore – non sfugge alle leggi del marketing.

Oggi l'articolo 62 è l'argomento del giorno, ne parla tutta la filiera, tutti sanno che verrà applicato. Si è creata ormai quella consapevolezza per cui l'articolo 62 diventerà operativo. Contiene cose che c'erano già? Probabilmente sì, tuttavia osservo che su questioni come le pratiche sleali la norma innova molto. Il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali e il Ministero dello sviluppo economico – sottolineo al riguardo con piacere la grande collaborazione propositiva fornita dai Dirigenti del Ministero dello sviluppo economico nei lavori di formazione del decreto – dirameranno lo schema di decreto attuativo nelle prossime settimane, rispettando i tempi, avendo già effettuato una vasta concertazione con le parti sociali). Abbiamo inoltre già mandato una prima bozza all'Antitrust per capire se andiamo nella giusta direzione. Il Decreto attuativo conterrà quindi cose esistenti, ma anche novità pesanti: per riprendere il tema delle pratiche commerciali sleali, attuando il comma 2 dell'articolo 62 il decreto farà proprie quelle pratiche condivise in sede di *High level forum*. Una bella innovazione rispetto alla normativa del 1990!

Il decreto prevederà delle elasticità sul concetto di forma scritta e per il superamento dei problemi derivanti dal pagamento dei contratti ad effetti reali, con soluzioni che consentiranno di evitare agli operatori inutili aggravii amministrativi. In altre parole, il decreto applicativo servirà a declinare in una forma molto più semplice e molto più operativa il concetto di forma scritta, tenendo fermo il principio dell'obbligatorietà degli elementi previsti dall'articolo 62, comma 1, e dando contenuto operativo al divieto di pratiche commerciali sleali.

Novità rilevanti ce ne sono anche sotto il profilo, se vogliamo chiamarlo così, "educativo" dei soggetti più deboli della filiera. Inutile nascondere che molte transazioni commerciali avvengono senza che l'operatore agricolo sia consapevole di stipulare un contratto; per cui dare consapevolezza agli operatori è di per sé un grande valore. L'articolo 62, oltre ad avere effetti economici forti (e noi lo speriamo), avrà quindi un valore educativo importante perché costringerà gli operatori a porre attenzione ad aspetti civilistici e commerciali fondamentali per la loro crescita economica.

Detto questo, tutto si può migliorare: il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali è molto attento a percepire ogni sollecitazione di miglioramento, anche se, al momento, non normativo: credo sia utile ora dare rapida attuazione al testo vigente, lasciando al Parlamento le valutazioni su future modifiche al testo di legge.

Credo, in definitiva, che poche volte il Governo abbia mostrato tanta velocità nel dare un segnale di risposta ad una problematica così crucia-

le come quella dei rapporti all'interno della filiera. Molto del successo dell'articolo 62, comunque, dipenderà anche dal ruolo delle organizzazioni professionali e dalla loro capacità di fare massa critica nei confronti della Grande distribuzione e dell'industria, favorendo quella concentrazione dell'offerta agricola che tante volte abbiamo insieme constatato essere uno dei punti dolenti del nostro sistema agroalimentare.

PUBBLICAZIONI DEL GRUPPO 2013

Quaderni

Fabrizio De Filippis (a cura di), *Crisi economica e manovra di stabilizzazione. Quali effetti per l'agroalimentare?*, Edizioni Tellus, Roma, luglio 2012.

Fabrizio De Filippis (a cura di), *La nuova Pac 2014-2020. Un'analisi delle proposte della Commissione*, Edizioni Tellus, Roma, febbraio 2012.

Domenico Cersosimo (a cura di), *I consumi alimentari: evoluzione strutturale, nuove tendenze, risposte alla crisi*, Edizioni Tellus, Roma, dicembre 2011.

Filippo Arfini, Andrea Belletti, Giovanni Marescotti, *Prodotti tipici e denominazioni geografiche. Strumenti di tutela e valorizzazione*, Edizioni Tellus, Roma, luglio 2010.

Fabrizio De Filippis e Donato Romano (a cura di), *Crisi economica e agricoltura*, Edizioni Tellus, Roma, maggio 2010.

Franco Sotte (a cura di), *La politica di sviluppo rurale 2007-2013. Un primo bilancio per l'Italia*, Edizioni Tellus, Roma, giugno 2009.

Davide Pettenella, *Le nuove sfide per il settore forestale. Mercato, energia, ambiente e politiche*, Edizioni Tellus, Roma, maggio 2009.

Enrico Bonari, Roberto Jodice, Stefano Masini (a cura di), *L'impresa agroenergetica. Ruolo e prospettive nello scenario "2 volte 20 per il 2020"*, Edizioni Tellus, Roma, aprile 2009.

Fabrizio De Filippis (a cura di), *Il futuro della Pac dopo l'Health check*, Edizioni Tellus, Roma, febbraio 2009.

Francesca Alfano e Domenico Cersosimo, *Imprese agricole e sviluppo locale. Un percorso di analisi territoriale*, Edizioni Tellus, Roma, gennaio 2009.

Fabrizio De Filippis (a cura di), *Prezzi agricoli ed emergenza alimentare. Cause, effetti, implicazioni per le politiche*, Edizioni Tellus, Roma, ottobre 2008.

Fabrizio De Filippis (a cura di), *L'Health check della Pac. Una valutazione delle prime proposte della Commissione*, Edizioni Tellus, Roma, marzo 2008.

Fabrizio De Filippis (a cura di), *Oltre il 2013. Il futuro delle politiche dell'Unione europea per l'agricoltura e le aree rurali*, Edizioni Tellus, Roma, ottobre 2007.

Working paper

Silvio Franco e Davide Marino (a cura di), *Il mercato della Filiera corta. I farmers' market come luogo di incontro di produttori e consumatori*, Working paper n.19, marzo 2012.

Fabrizio De Filippis e Pietro Sandali (a cura di), *Il bilancio dell'Ue dopo il 2013: le proposte della Commissione*, Working paper n.18, settembre 2011.

Donato Romano e Benedetto Rocchi, *Pagamenti diretti e lavoro. Un'analisi degli impatti distributivi*, Working paper n.17, luglio 2011.

Giovanni Anania e Rosanna Nisticò, *La dispersione dei prezzi al consumo. I risultati di un'indagine empirica sui prodotti alimentari*, Working paper n.16, febbraio 2011.

Fabrizio De Filippis e Pietro Sandali (a cura di), *La nuova Pac per l'Europa 2020. Gli orientamenti della Commissione*, Working paper n.15, dicembre 2010.

Gabriele Canali, *Verso una politica Ue della qualità agroalimentare. Quali strumenti per la competitività?*, Working paper n.14, settembre 2010.

Fabrizio De Filippis e Roberto Henke, *La Pac verso il futuro: una riflessione sui due pilastri della spesa agricola*, Working paper n.13, ottobre 2009.

Angelo Frascarelli e Francesca Oliverio, *I prezzi dei cereali in Italia. Un'analisi delle serie storiche 1993-2008*, Working paper n.12, settembre 2009.

Josef Schmiduber, *La dieta europea. Evoluzione, valutazione e impatto della Pac*, Working paper n.11, luglio 2009.

Roberto Esposti, *Food, feed & fuel: biocarburanti, mercati agricoli e politiche*, Working paper n.10, novembre 2008.

Giovanni Anania e Alessia Tenuta, *Effetti della regionalizzazione degli aiuti nel regime di pagamento unico sulla loro distribuzione spaziale in Italia*, Working paper n.9, ottobre 2008.

Paolo Sckokai, *La rimozione delle quote e il futuro della produzione di latte in Italia*, Working paper n.8, ottobre 2008.

Giacomo Vaciago, *Alimentari ed energia: ancora una bolla?*, Working paper n.7, ottobre 2008.

Franco Sotte, Roberta Ripanti, *I Psr 2007-2013 delle Regioni italiane. Una lettura quali-quantitativa*, Working paper n.6, aprile 2008.

Angelo Frascarelli, *L'Ocm unica e la semplificazione della Pac*, Working paper n.5, febbraio 2008.

Gabriele Canali, *La nuova Ocm ortofrutta e la sua applicazione in Italia*, Working paper n.4, luglio 2007.

Giovanni Anania, *Negoziati multilaterali, accordi di preferenza commerciale e Pac. Cosa ci aspetta?*, Working paper n.3, maggio 2007.

Fabrizio De Filippis, Angelo Frascarelli, *Qualificare il primo pilastro della Pac: proposte per un'applicazione selettiva dell'art.69*, Working paper n.2, maggio 2007.

Fabrizio De Filippis, Franco Sotte, *Realizzare la nuova politica di sviluppo rurale. Linee guida per una buona gestione da qui al 2013*, Working paper n.1, novembre 2006.

Le pubblicazioni del *Gruppo 2013* sono scaricabili dal sito www.gruppo2013.it

Copia cartacea dei Quaderni può essere a richiesta a:
Edizioni Tellus - Via XXIV Maggio, 43 - 00187 Roma
Tel. 06 4883424 - e-mail: info@gruppo2013.it

Il “Gruppo 2013 – Politiche europee, sviluppo territoriale, mercati” opera all’interno del Forum internazionale dell’agricoltura e dell’alimentazione promosso da Coldiretti. Il suo obiettivo è discutere e approfondire i temi dello sviluppo agricolo e territoriale, le relative politiche e le questioni riguardanti il commercio e le relazioni economiche internazionali.

In questo quadro, il Gruppo 2013 intende contribuire al dibattito sull’evoluzione delle politiche agricole, territoriali e commerciali dell’Unione europea, sia nel contesto dell’attuale periodo di programmazione che, soprattutto, nella prospettiva degli sviluppi successivi al 2013.

Del Gruppo 2013, coordinato da Fabrizio De Filippis (Università di Roma Tre), fanno parte Ferdinando Albisinni (Università della Tuscia), Gabriele Canali (Università Cattolica di Piacenza), Domenico Cersosimo (Università della Calabria), Angelo Frascarelli (Università di Perugia), Alberto Franco Pozzolo (Università del Molise), Maurizio Reale (Coldiretti), Donato Romano (Università di Firenze), Pietro Sandali (Coldiretti) e Franco Sotte (Università Politecnica delle Marche).

Collaborano al Gruppo 2013 Francesca Alfano, Pamela De Pasquale e Stefano Loporati.

I contributi del Gruppo 2013 sono il risultato del lavoro di analisi dei membri che ne fanno parte e non riflettono necessariamente le posizioni di Coldiretti.

ISBN 978-88-89110-19-5



9 788889 110195