

Economia e politica agro- alimentare

Prof. Gianluigi Gallenti
a.a. 2023-24

Lezione del 6.11.2023

Filiera e problematiche del sistema agro-alimentare italiano

- Scarso sviluppo e attuale crisi della cooperazione.
- Distretti sviluppati ma solo in alcune aree.
- Filiere lunghe, incomplete e poco coordinate.
- Trasporti e logistica inadeguati e non uniformemente diffusi.
- Azioni collettive scarse e frammentarie.
- Marchi collettivi e certificazioni spesso esistenti più sulla carta che sul mercato.

Filiera e problematiche del sistema agro-alimentare italiano

Il tessuto produttivo si compone di una pluralità di soggetti spesso:

- Poco coesi.
- Caratterizzati da relazioni precarie.
- Da scarsa efficienza.
- Da polverizzazione.
- Da forte asimmetria delle condizioni per gli scambi.

Filiera e problematiche del sistema agro-alimentare italiano

Le imprese non inserite in un sistema di relazioni soffrono per:

- Struttura e livello dei costi di produzione.
- Potere di mercato/posizione contrattuale.
- Accesso al credito per investimenti.
- Capacità di innovazione.
- Capitale umano interno e/o accessibile.
- Visibilità, comunicazione, reputazione.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

Strategie (sinergiche o alternative) per superare queste limitazioni:

- CRESCITA
- DIVERSIFICAZIONE

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

Come?

- Facendo sistema/rete/agggregazione.
- Operando su piccoli mercati locali di nicchia.
- Diversificando le possibilità di collocamento sul mercato, usando le moderne tecnologie.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

Quali forme di aggregazione/reti:

- Coordinamento verticale.
- Coordinamento orizzontale.
- Forme consortili.
- Associazioni in cooperative.
- Associazioni temporanee (per scopi, funzioni, ecc.).
- Distretti, sistemi locali/territoriali.
- Marchi di qualità, tipicità, ecc.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

- ❑ Importanza della strutturazione delle filiere ai fini della competitività delle singole imprese e dei loro prodotti/servizi.
- ❑ Le imprese agricole dovrebbero integrarsi con le fasi a valle nel tentativo di appropriarsi/riappropriarsi di quote di VA e di spuntare condizioni migliori nelle contrattazioni.

.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

Le imprese maggiormente specializzate tendono ad integrarsi:

- ❑ con le catene globali del valore (*global value chains*) che hanno preso forma con la globalizzazione della produzione e del commercio.
- ❑ con le filiere-territorio con a capo specifiche imprese, che sviluppano relazioni di filiera *upstream* in un contesto locale e relazioni *downstream* che si allungano nei mercati internazionali.
- ❑ con i distretti agro-alimentari.

Le imprese multifunzionali tendono a focalizzarsi sulle:

- ❑ filiere corte o locali (cosiddetto “chilometro zero”) centrate sulle aziende agricole che vendono i propri prodotti direttamente ai consumatori.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

La filiera diviene un contesto di relazioni nel quale realizzare la tracciabilità e sicurezza alimentare e recuperare competitività per gli attori della filiera (in particolare per le imprese del settore agricolo), rispondendo, in generale, alle istanze della domanda e dell'offerta.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

Due sfide

1. La volatilità dei prezzi
2. La perdita di potere negoziale lungo la filiera

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

Due sfide

La volatilità dei prezzi

- fortemente cresciuta dopo il 2007, tanto da divenire un elemento strutturale del mercato agricolo mondiale ed anche europeo;
- frutto di due fattori emersi nel corso del nuovo millennio: dinamiche evolutive dei mercati mondiali e eliminazione delle politiche di sostegno dei prezzi dell'Unione europea.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

Due sfide

La perdita di potere negoziale lungo la filiera

- nella totalità dei casi la concentrazione dell'offerta è molto inferiore alla concentrazione esistente al livello della trasformazione;
- gravi carenze nell'adeguamento dell'offerta alla domanda e a pratiche commerciali sleali;
- le prospettive a lungo termine dell'agricoltura non miglioreranno se gli agricoltori non riusciranno ad invertire la tendenza costante alla diminuzione della percentuale del valore aggiunto che essi rappresentano nell'intera filiera alimentare.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

L'integrazione dei diversi attori lungo la filiera è il punto cardine del coordinamento di filiera.

Gli strumenti di integrazione disponibili sono:

- Le organizzazioni di produttori (OP) e le forme di cooperazione.
- Le organizzazioni interprofessionali (OI).
- I contratti di filiera.
- Le reti di impresa
- Le filiere corte.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

- Integrazione verticale e orizzontale (aumento del potere di mercato)
- Controllo dell'offerta e politiche di prezzo (aumento del potere di mercato)
- Strategie di coordinamento (standard di qualità, strategie di vendita, marketing)

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

- Le organizzazioni di produttori (OP) e le forme di cooperazione.
 - La Integrazione si definisce orizzontale quando riguarda imprese che operano nella stessa fase del processo produttivo.
 - La concentrazione si definisce verticale quando si verifica l'estensione del controllo a monte e a valle del settore in cui si opera originariamente.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ Le organizzazioni di produttori (OP).

Le organizzazioni dei produttori (OP) o le associazioni di organizzazioni dei produttori (AOP) aiutano gli agricoltori a ridurre i costi di operazione e a collaborare alla trasformazione e alla commercializzazione dei loro prodotti. Le organizzazioni dei produttori rafforzano il potere contrattuale collettivo degli agricoltori, ad esempio:

- concentrando l'offerta
- migliorando la commercializzazione
- fornendo assistenza tecnica e logistica ai propri membri
- contribuendo alla gestione della qualità
- trasferendo le conoscenze

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ Le organizzazioni di produttori (OP).

L'UE riconosce il ruolo speciale svolto dalle organizzazioni dei produttori che, a loro volta, possono chiedere il riconoscimento dal paese dell'UE in cui hanno sede. Le OP possono assumere varie forme giuridiche, fra cui quella di cooperativa agricola. Le OP riconosciute possono beneficiare di:

- deroghe alle regole di concorrenza dell'UE per determinate attività, come la contrattazione collettiva per conto dei loro membri, la pianificazione della produzione o alcune misure di gestione dell'offerta
- accesso ai finanziamenti dell'UE nell'ambito dei "programmi operativi" nel settore ortofrutticolo, come quelli volti a sostenere gli investimenti collettivi nella logistica a beneficio dei loro membri.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ Le organizzazioni di produttori (OP).

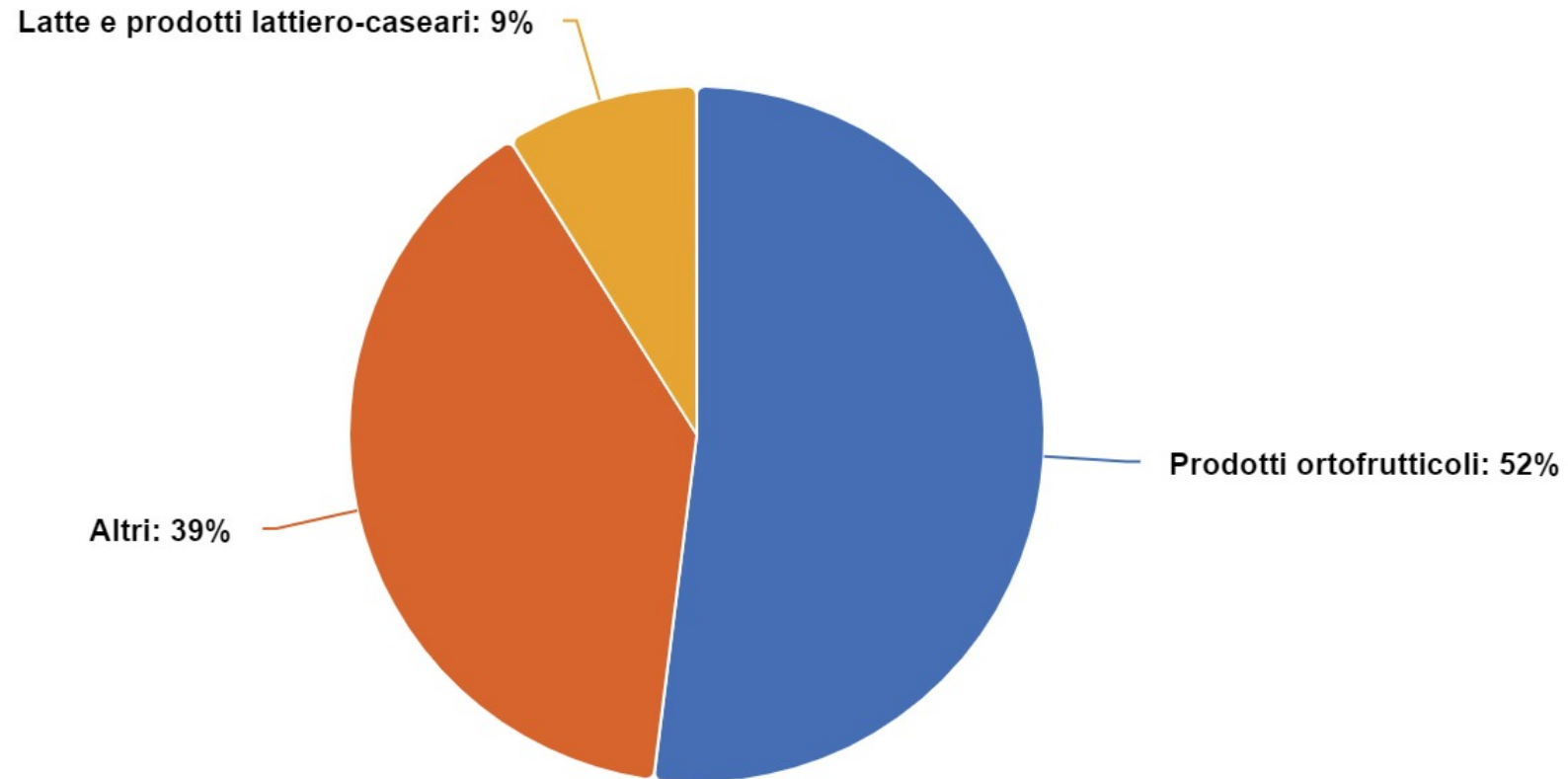
Nell'UE esistono circa 3.400 OP riconosciute (dati del 2017). Operano principalmente nel settore lattiero-caseario ed in quello ortofrutticolo.

Dal 2017 otto paesi dell'UE hanno riconosciuto 80 associazioni di OP: Francia (30), Italia (19), Germania (9), Spagna (7), Ungheria (7), Grecia (4), Belgio (3) e Polonia (1).

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

Distribuzione delle organizzazioni dei produttori tra i settori

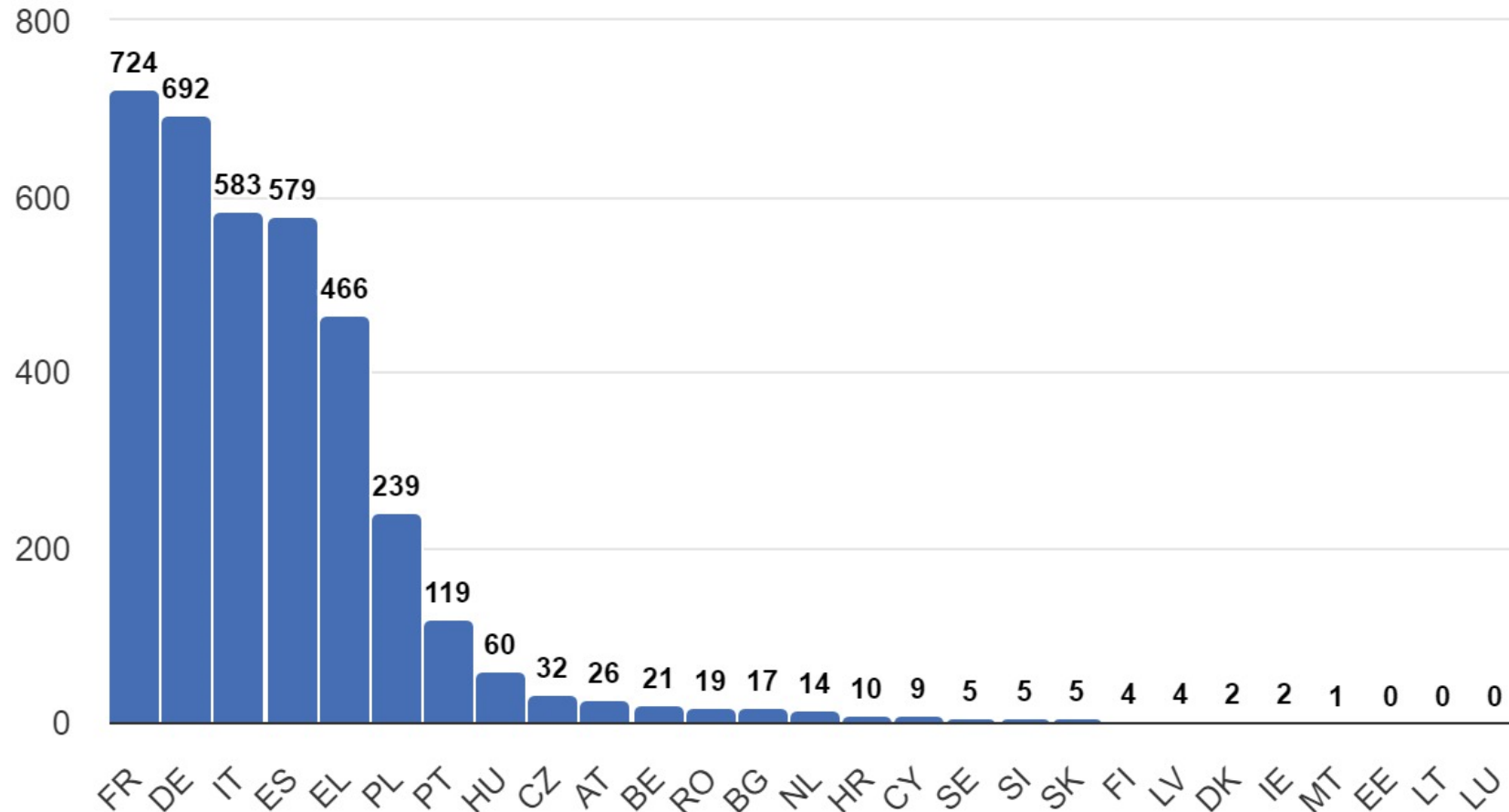
Fonte: ISAMM, al 23 luglio 2018



Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

Numero delle organizzazioni dei produttori riconosciute per paese dell'UE

Fonte: ISAMM, al 23 luglio 2018



Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ Le organizzazioni interprofessionali (OI).

Gli agricoltori e i trasformatori o gli operatori commerciali della catena di approvvigionamento possono anche unirsi in organizzazioni interprofessionali.

Queste adottano misure per disciplinare la filiera, senza essere direttamente coinvolte nella produzione, nella trasformazione o nel commercio.

Fungono da piattaforma di dialogo, promuovendo le migliori pratiche e la trasparenza del mercato.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ Le organizzazioni interprofessionali (OI).

L'organizzazione interprofessionale si può definire come uno strumento di autodeterminazione, si **costituisce e sviluppa per prodotti specifici** (anche Dop e Igp), con lo scopo di migliorare la conoscenza e la trasparenza della produzione e del mercato; contribuire ad un efficace coordinamento dell'immissione sul mercato dei prodotti, in particolare attraverso ricerche e studi; accrescerne la valorizzazione, nell'ottica di un'equa ripartizione del valore tra i soggetti della filiera.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ Le organizzazioni interprofessionali (OI).

Per perseguire tali obiettivi le organizzazioni interprofessionali possono sviluppare norme comuni di produzione, modelli di contratti tipo da utilizzare tra i soci, organizzare banche dati per programmare le produzioni e razionalizzare i flussi di prodotti, fare azioni di promozione collettiva dello specifico prodotto, sviluppare servizi comuni alle componenti socie finalizzati al miglioramento qualitativo dei prodotti o alla sostenibilità ambientale e sociale.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ Le organizzazioni interprofessionali (OI).

I paesi dell'UE possono riconoscerle se sono costituite da:

- rappresentanti del settore produttivo (ossia agricoltori)
- rappresentanti di almeno un'altra parte della filiera agroalimentare (ad es. quanti operano nel settore della trasformazione o della distribuzione di prodotti alimentari).

Il riconoscimento delle organizzazioni interprofessionali è facoltativo nella maggior parte dei settori, ma è obbligatorio nei settori dell'olio di oliva, delle olive da tavola e del tabacco.

Le organizzazioni interprofessionali con membri in più paesi sono riconosciute nel paese in cui si trova la loro sede centrale.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ Le reti di impresa

Fare una rete di imprese significa stipulare un accordo di collaborazione tra imprese con un contratto di rete.

E' un modello di business alternativo che lascia anche autonomia soggettiva a ciascuna impresa della rete.

.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ Le reti di impresa

La rete di impresa è un contratto che consente ai partecipanti di mettere in comune attività e risorse per migliorare il funzionamento aziendale e rafforzare conseguentemente la competitività delle aziende che ne fanno parte.

E' uno strumento attraverso il quale le imprese hanno l'opportunità di realizzare, attraverso la collaborazione con altri soggetti, ad esempio l'inserimento in aree di mercato a livello internazionale che da sole non potrebbero raggiungere a causa delle ridotte dimensioni aziendali, accrescendo quindi la propria competitività senza tuttavia rinunciare alla propria autonomia giuridica individuale.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ Le reti di impresa

Elemento fondamentale che connota le diverse tipologie di rete è il “**programma comune di rete**” sulla base del quale i contraenti si obbligano:

- **a collaborare in forme e ambiti predeterminati** attinenti l’esercizio delle proprie imprese, come ad esempio la creazione di gruppo di acquisto o la creazione di un marchio comune;
- **a scambiarsi informazioni o prestazioni** di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica, come ad esempio lo scambio di informazioni commerciali o lo scambio di prodotti;
- **ad esercitare in comune una o più attività** rientranti nell’oggetto della propria impresa, come ad esempio l’attività di ricerca e sviluppo o la condivisione di piattaforme logistiche.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ Le reti di impresa

Per approfondimenti si vedano i seguenti documenti:

- RETE DI IMPRESA: UNO STRUMENTO PER LO SVILUPPO DELLA FILIERA AGROALIMENTARE – Confagricoltura
- Finotto V., La Rotonda C., Mauracher C., Lupo A. (2020). Il contratto di rete nel settore agroalimentare.

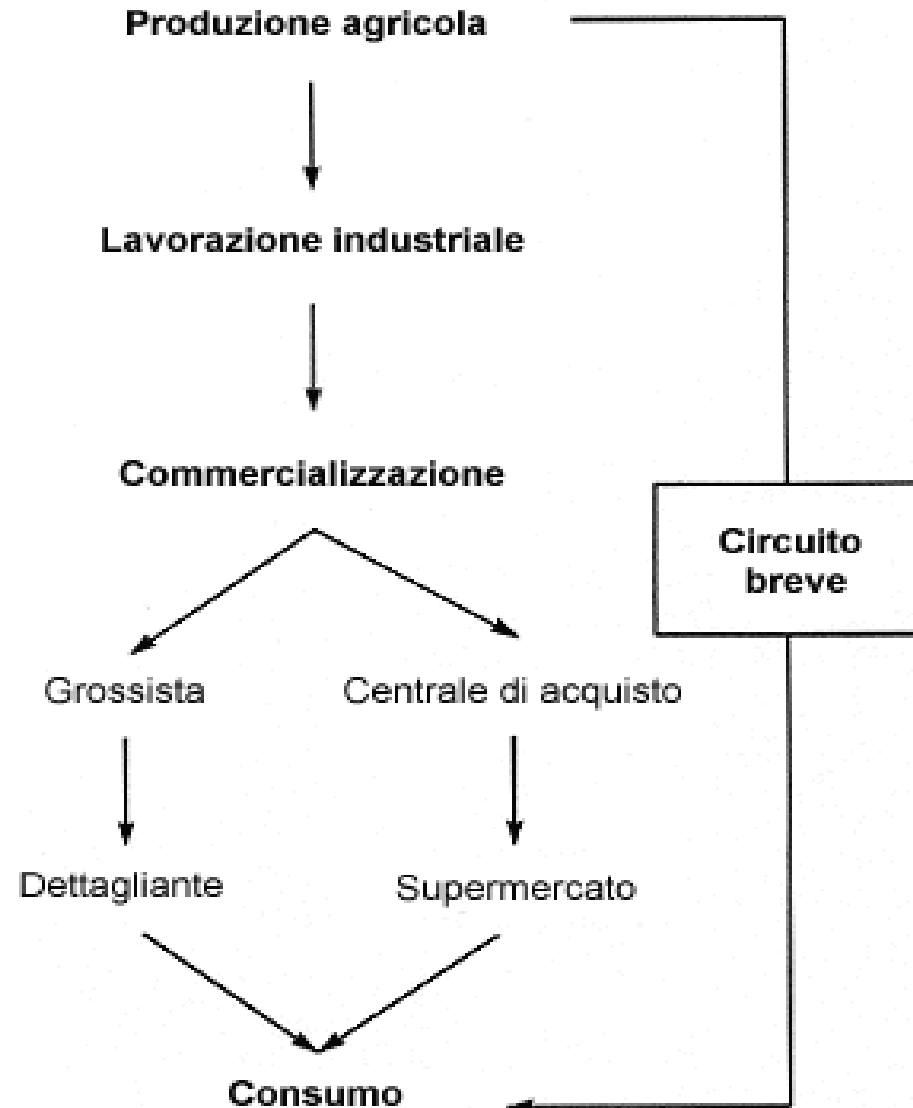
Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ La filiere corta.

La filiera corta (o canale corto o vendita diretta) è una filiera produttiva caratterizzata da un numero limitato di passaggi produttivi, e in particolare di intermediazioni commerciali, che possono portare anche al contatto diretto fra il produttore e il consumatore.

Le filiere corte sono indipendenti dalla grande distribuzione e basate sulla produzione locale; al loro interno si riducono gli intermediari della catena del cibo e le distanze che il cibo stesso percorre. Questo contribuisce al rafforzamento delle economie locali e favorisce il progresso nel campo delle produzioni sostenibili (es: produzioni biologiche).

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare



Filiera corta e filiera lunga

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ La filiere corta.

L'aggettivo "corta" si riferisce a diversi tipi di prossimità. Per esempio:

- prossimità geografica ed economica, misurata come distanza fisica tra chi produce e chi consuma: gli scambi di mercato sono circoscritti all'interno di un territorio.
- prossimità sociale, collegata a un rapporto di fiducia e solidarietà tra produttore e consumatore, che condividono tradizioni e identità territoriali.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ La filiere corta - Modelli organizzativi:

- Mercati degli agricoltori (*Farmers' market*)
- GAS (Gruppi di acquisto solidale)
- Vendita in cassetta (*Box Scheme*)
- Community-supported agriculture (CSA)
- Raccolta diretta in azienda (*pick up your own*)
- Vendita on-line.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ La filiere corta - Mercati degli agricoltori (*Farmers' market*)

Si tratta mercati dedicati (prevalentemente urbani) un cui si effettua la vendita diretta di prodotti agricoli. Possono essere costituiti a seguito di una richiesta da parte di imprenditori agricoli o da parte di associazioni di categoria, presentata alle istituzioni locali.

Modello è nato negli Stati Uniti ed è arrivato in Europa verso la fine degli anni '90.

Le caratteristiche principali sono:

- legame con il territorio, grazie alla vendita di prodotti su scala locale
- priorità ai piccoli produttori
- comunicazione di valori etici ai consumatori, che riscoprono i mercati come luoghi di socialità e incontro

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ La filiere corta - GAS (Gruppi di acquisto solidale)

I GAS sono dei gruppi di acquisto organizzati da consumatori che vivono nello stesso territorio e desiderano acquistare la merce direttamente dai produttori. I Gruppi di Acquisto Solidale costituiscono un'esperienza di consumo che, grazie all'accorciamento della filiera, perseguono diversi obiettivi:

- sostenere i produttori locali
- risparmiare sul prezzo dei prodotti
- preservare gli aspetti etici, quali l'attenzione all'ambiente e agli animali
- garantire la qualità dei prodotti.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ La filiere corta - GAS (Gruppi di acquisto solidale)

I GAS sono dei gruppi di acquisto organizzati da consumatori che vivono nello stesso territorio e desiderano acquistare la merce direttamente dai produttori. I Gruppi di Acquisto Solidale costituiscono un'esperienza di consumo che, grazie all'accorciamento della filiera, perseguono diversi obiettivi:

- sostenere i produttori locali
- risparmiare sul prezzo dei prodotti
- preservare gli aspetti etici, quali l'attenzione all'ambiente e agli animali
- garantire la qualità dei prodotti.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ La filiere corta - Vendita in cassetta (*Box Scheme*)

La Vendita in cassetta è un servizio fornito ai consumatori che desiderano ricevere una consegna a domicilio periodica, tipicamente settimanale, di una cassetta (*box*) variabile nelle dimensioni e nei contenuti.

La cassetta, secondo le preferenze del consumatore e le disponibilità del mercato, può contenere un'ampia gamma di generi alimentari, quali frutta e verdura di stagione, carne, formaggi o altri prodotti provenienti da produttori locali.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ La filiere corta - Community-supported agriculture (CSA)

La community-supported agriculture (CSA) è una relazione tra uno o più produttori e un gruppo di consumatori, nella quale le due parti condividono i rischi, le responsabilità e i costi dell'attività agricola, attraverso un accordo di lungo periodo.

Caratteristiche principali:

- si basa sulla solidarietà reciproca: eventuali imprevisti ricadono sia sui produttori che sui consumatori
- il consumatore interagisce con il mondo agricolo e può controllare l'andamento della produzione
- consente di limitare gli sprechi
- favorisce il rafforzamento dell'economia locale

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

☐ La filiere corta - raccolta diretta in azienda (pick up your own)

Pratica per cui i clienti raccolgono direttamente dall'albero o dall'orto i prodotti che desiderano.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ La filiere corta.

La filiera corta può essere vantaggiosa sia per i consumatori, sia per i produttori.

I consumatori:

- contribuiscono alla riduzione dell'impatto ambientale: minore inquinamento, risparmio di energia (cibo a chilometro zero, minore utilizzo di packaging, spesso prodotti biologici ottenuti per definizione con minore uso di input chimici rispetto all'agricoltura convenzionale);
- ricoprono e sostengono la funzione socio-culturale dell'attività agricola con la riscoperta del mondo rurale locale, contribuiscono alla salvaguardia delle tradizioni e della cultura enogastronomica del territorio.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ La filiere corta.

La filiera corta può essere vantaggiosa sia per i consumatori, sia per i produttori:

i produttori agricoli:

- riescono ad vendere a prezzi maggiori rispetto a quelli di altri canali di commercializzazione;
- le aziende marginalizzate dal sistema tradizionale hanno opportunità di accesso diretto al mercato;
- riducono i costi di produzione: l'energia necessaria è ridotta perché viene rispettata la stagionalità dei prodotti; i costi di imballaggio, conservazione e carburante sono minimi poiché si evita il trasporto su lunghe distanze.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ La filiere corta vs filiera lunga

La filiera lunga come anche quella corta risultano di volta in volta più o meno efficienti a seconda dei diversi contesti locali e situazioni di mercato in cui operano.

Vi sono ambiti in cui filiera corta e lunga possono coesistere nel medesimo contesto. Infatti, alcune imprese trovano convenienti le opportunità offerte da entrambe.

Un esempio tipico è il settore del vino, dove la vendita diretta svolge un ruolo crescente in aziende che esportano i propri prodotti in tutto il mondo.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ La filiere corta vs filiera lunga

La filiera corta, tuttavia, in determinati contesti, risulta meno efficiente della filiera lunga.

Le aziende di maggiori dimensioni hanno un approccio non esclusivo alla filiera corta, che affiancano ai tradizionali canali di sbocco sul mercato per quelle più piccole, che offrono prodotti di nicchia (locali tipici e/o biologici), il circuito breve o la vendita diretta sono spesso fondamentali per la loro stessa sopravvivenza.

Le piccole aziende agricole di montagna e collina, in aree marginali, utilizzano i canali alternativi per far fronte alle maggiori difficoltà legate all'attività produttiva.

Filiera e strategie di sviluppo del sistema agro-alimentare

□ La filiere corta vs filiera lunga

Per quanto riguarda il tipo di prodotto, la filiera corta è più adatta ai prodotti orticoli, vitivinicoli e trasformati e non a tutte le produzioni frutticole né a tutti quei prodotti (ad es. alcuni cereali) che possono arrivare al consumatore solo dopo una trasformazione non facilmente attuabile in azienda.