XLIX CONVEGNO SIDEA

SISTEMI AGROALIMENTARI ED ECONOMIE NEL BACINO DEL MEDITERRANEO:

ISTITUZIONI E POLITICHE

ATTI DEL CONVEGNO

27-29 settembre 2012 REGGIO CALABRIA

a cura di
GIOVANNI GULISANO, ANNA IRENE DE LUCA

XLIX CONVEGNO SIDEA

SISTEMI AGROALIMENTARI ED ECONOMIE NEL BACINO DEL MEDITERRANEO: ISTITUZIONI E POLITICHE

ATTI DEL CONVEGNO

27-29 settembre 2012 REGGIO CALABRIA

a cura di
GIOVANNI GULISANO, ANNA IRENE DE LUCA

Con il contributo di

Camera di Commercio
di Reggio Calabria

REGIONE CALABRIA
Assessorato Agricoltura,
Foreste e Forestazioni

Con il patrocinio di

REGIONE CALABRIA

Provincia
di Reggio Calabria

Pubblicato in Luglio 2013

ISBN 978-88-89367-86-5

Centro Stampa di Ateneo
Università degli studi Mediterranea di Reggio Calabria
Viale Amendola 8/B 89100 Reggio Calabria, Italia

CONVEGNO SIDEA 2012

COMITATO DI PROGRAMMA

Giovanni Gulisano
Prof. Ordinario AGR/01, Dipartimento di AGRARIA, Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria
Adele Coppola
Prof. Associato AGR/01, Dipartimento di Agraria, Università degli Studi di Napoli Federico II
Christine Mauracher
Prof. Associato AGR/01, Dipartimento di Management, Università Ca' Foscari Venezia
Cristina Mora
Prof. Associato AGR/01, Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Parma
Giorgio Schifani
Prof. Ordinario AGR/01, Dipartimento di Economia dei Sistemi Agro-Forestali, Università degli Studi di Palermo
Alessandro Sorrentino
Prof. Ordinario AGR/01, Dipartimento di Economia e Impresa, Università degli Studi della Tuscia

COMITATO ORGANIZZATORE
c/o Dipartimento di AGRARIA, Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria

Presidente
Francesco Saverio Nesci, Prof. Ordinario AGR/01

Componenti
Giovanni Gulisano, Prof. Ordinario AGR/01
Agata Nicolosi, Prof. Associato AGR/01
Massimo Baldari, Ricercatore AGR/01
Anna Irene De Luca, Ricercatore a Tempo Determinato AGR/01
Donatella Di Gregorio, Ricercatore AGR/01
Claudio Marcianò, Ricercatore AGR/01
Alfio Strano, Ricercatore AGR/01
Natalia Sapone, Assegnista di Ricerca
Teodora Stillitano, Assegnista di Ricerca

INDICE

Presentazione 8
Introduzione 10

SESSIONE PLENARIA – RELAZIONI A INVITO 17

1. Lo sviluppo integrato dell'area mediterranea nel settore agroalimentare: un progetto incompiuto con nuove opportunità e molti ostacoli 18
Francesco Forte, Loana Jack

2. Les pays du Sud de la Méditerranée, entre les Accords Euro-Med et la sécurité alimentaire 46
Najib Akesbi

SESSIONE PARALLELA – AGRICOLTURA E BENI PUBBLICI: UN BINOMIO DA GOVERNARE 63

3. Lo sviluppo rurale tra qualità agroalimentare e ambiente 66
Pietro Columba, Lorella Di Giovanni, Ylenia Oliveri

4. Verso quali modelli di governance? Un'analisi di alcuni strumenti di sviluppo rurale integrato in Calabria 73
Anna Irene De Luca, Giovanni Gulisano, Claudio Marcianò

5. Un approccio metodologico per la valutazione della gestione dei beni demaniali: il caso dell'Azienda Speciale Silvo Pastorale di Nicosia (EN). Primi risultati 83
Gioacchino Pappalardo, Salvatore Bracco

6. L'effetto della "filiera corta" sul livello di obesità in Italia 90
Francesco Bimbo, Rosaria Viscecchia, Gianluca Nardone

SESSIONE PARALLELA – CONSUMI AGROALIMENTARI E MERCATO NELL'AREA DEL MEDITERRANEO 99

7. I consumi domestici di vino in Italia: un modello a regressione quantile sulla domanda di vino siciliano 102
Francesco Caracciolo, Luigi Cembalo, Mario D'Amico, Giuseppe Di Vita

8. Il pomodoro di pachino: vale più il marchio o la reputazione del territorio? 109
Antonio Stasi, Vittoria Pilone

9. Le importazioni di prodotti agro-alimentari biologici in Italia dai paesi terzi mediterranei 120
Gioacchino Pappalardo, Valeria Allegra, Alfonso Silvio Zarbà

10. Il comparto agrumicolo italiano nel quadro del partenariato euro-mediterraneo ed il sistema di prezzi d'entrata: problemi e prospettive 129
Giuseppina Carrà, Iuri Peri, Alessandro Scuderi

11. Europe vs the Mediterranean: trade policies for agricultural products and the disaffected southern shore 138
Angelo Belliggiano, Stefano De Rubertis

SESSIONE PARALLELA – STRUTTURE PRODUTTIVE E SVILUPPO DELLE AREE RURALI 145

12. Exploring the main characteristics of urban/rural systems, and of their agricultures 148
Stefano Pareglio, Francesca Pozzi

13. The identification of urban systems: an exploratory spatial data analysis of land use in the Lombardy Region 154
Gianni Guastella, Stefano Pareglio

14. Evoluzione della dimensione aziendale: un'analisi esplorativa mediante la Configural Frequency Analysis 162
Stefano Corsi, Stefano Pareglio, Andrea Tosini

15. I parametri comunitari sulla valutazione dei risultati economici aziendali: un'applicazione sulle aziende vitivinicole DOP in Sicilia 169
Salvatore Bracco, Gaetano Chinnici, Giuseppe Di Vita, Gioacchino Pappalardo, Mario D'Amico

PRESENTAZIONE

a cura di Giuseppina Carrà - Presidente SIDEA

Il Consiglio di Presidenza ha voluto dedicare il XLIX Convegno di Studi della SIDEA al tema "Sistemi agroalimentari ed economie nel bacino del Mediterraneo: istituzioni e politiche", mosso dall'intento di richiamare l'attenzione e sollecitare la riflessione degli economisti agrari su questa regione in una fase socio-politica fervida e tormentata, qual è quella che segue la "primavera araba" e che presenta sfide nuove e prospettive incerte.

Da una diversa angolazione, l'interesse per l'area mediterranea era emerso in occasione del XXXIII Convegno di Studi con il tema "L'agricoltura italiana tra prospettiva continentale e mediterranea", ad un anno dalla Conferenza di Barcellona (1995) che aveva avviato il processo del partenariato euro-mediterraneo.

I processi di transizione economica e democratica in atto nei paesi della riva sud del Mediterraneo presentano caratteri diversi, ma hanno di fronte alcuni problemi comuni di natura socio-politica, quali il rapporto tra religione e stato, la formazione e legittimazione delle rappresentanze e l'inclusione delle diverse componenti sociali. Dal punto di vista socio-economico, nonostante l'eterogeneità delle caratteristiche e dei relativi percorsi, nei paesi della riva sud del Mediterraneo sono diffusamente presenti elevati tassi disoccupazione giovanile e accentuati fenomeni di disparità sociali ed economiche.

L'Europa può svolgere un importante ruolo nei suddetti processi per favorire un'autonoma e reale crescita di questi paesi, nei quali lo sviluppo economico costituisce un fattore importante per il successo del consolidamento democratico.

Nella visione del Processo di Barcellona e, in seguito, della Politica di vicinato, la leva economica e quella politico-normativa hanno rappresentato gli strumenti principali per favorire un'evoluzione dell'area. Mentre la prima - come si dirà più avanti– evidenzia interessanti sviluppi, il quadro politico-istituzionale si presenta ancora debole e incerto, né ha contribuito a chiarirlo la costituzione dell'Unione per il Mediterraneo, un'iniziativa intergovernativa complementare alle relazioni bilaterali dell'UE, che propone una agenda *business oriented* basata su progetti di cooperazione in diversi settori chiave.

Il dibattito scientifico e quello politico evidenziano che gli sviluppi della globalizzazione impongono di rinnovare la politica mediterranea dell'Ue entro un quadro coerente di collegamento con il Medio Oriente e la prospettiva transatlantica. Inoltre, prende sempre più corpo l'orientamento che vantaggi maggiori in termini di crescita economica possono derivare da una più stretta integrazione per costruire una proposta regionale appropriata alle sfide della mondializzazione, mettendo in primo piano la cooperazione regionale soprattutto nel settore economico. Queste iniziative, sia pure in un contesto politico-istituzionale poco coeso, possono contribuire efficacemente a stimolare il processo di integrazione.

La realizzazione dell'area euro-mediterranea di libero scambio ha accumulato ritardi particolarmente riguardo alle negoziazioni concernenti i prodotti agricoli e agroalimentari, mentre ha fatto registrare un modesto impatto sui flussi commerciali dei beni industriali. Anzi, il peso delle importazioni dall'Ue tende a ridursi rispetto al totale delle importazioni dei paesi della riva Sud del Mediterraneo. La più recente strategia europea pertanto è orientata a stabilire accordi non limitati agli aspetti tariffari, ad includere diversi settori (ad esempio, servizi, investimenti, appalti pubblici) e a stabilire una maggiore convergenza normativa e regolamentare (applicazione dell'acquis comunitario) nell'area del commercio agroalimentare ed industriale, con l'obiettivo di una parziale integrazione nel mercato unico europeo. La Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA), che l'Unione europea sta negoziando con Marocco, Tunisia, Giordania e Egitto (Accordo

di Agadir), dovrebbe costituire lo strumento di rafforzamento dei risultati degli Accordi di Associazione, destinato ad influenzare anche il mercato interno e quindi ad essere maggiormente incisivo sull'intera economia dei paesi del Sud del Mediterraneo, con i conseguenti benefici geopolitici di una prospera regione economica euro-mediterranea.

In questo contesto potranno inserirsi i temi della cooperazione agroalimentare mediterranea in termini sociali ed economici attraverso la mobilitazione di strumenti adeguati a conseguire una reale modernizzazione dell'agricoltura e a migliorare in modo significativo la produzione e la sicurezza alimentare regionale in termini sia di approvvigionamenti, sia di qualità degli alimenti. Oltre alla necessità di rivedere la cooperazione per gli aspetti istituzionali, finanziari e tecnici, spingono in questa direzione la crescente disparità Nord-Sud del settore agroalimentare e l'agenda politica internazionale in materia agricola e alimentare. Un processo, questo, che comporta rischi e opportunità per entrambi i paesi delle due sponde.

La sua sostenibilità richiede che esso sia frutto di scelte condivise e di un'attenta valutazione dei relativi impatti e sia accompagnato da programmi volti a evitarne gli effetti distorsivi.

Il nostro paese, in particolare, ha un interesse strategico prioritario in questa area e ne rappresenta, insieme a Francia e Spagna, uno dei principali interlocutori, potendo contare sul vantaggio competitivo derivante dalla vicinanza geografica. L'Italia si è adoperata attraverso una pluralità di attori (imprese, società civile, organizzazioni non governative, enti territoriali) nelle diverse forme di cooperazione.

Una politica di cooperazione in cui sono largamente presenti iniziative autonome che, sebbene necessitino di un più attivo coordinamento, segnalano il profondo radicamento della società civile nella politica di cooperazione decentrata.

L'ultima notazione non può non riguardare la crisi economica che indebolisce la disponibilità dell'Italia e degli altri paesi europei ad impegnarsi nella costruzione di un'area di prosperità euro-mediterranea, con ricadute negative sul respiro dei progetti. Ostacolo che può essere in parte rimosso facendo ricorso a finanziamenti di diversa provenienza.

INTRODUZIONE

a cura di Giovanni Gulisano, Adele Coppola, Christine Mauracher, Cristina Mora, Giorgio Schifani, Alessandro Sorrentino - Comitato di Programma del XLIX Convegno SIDEA

Dopo oltre venti anni la Facoltà di Agraria dell'Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria ha avuto l'onore di ospitare la Società Italiana di Economia Agraria (SIDEA) per lo svolgimento dei lavori del suo XLIX Convegno di Studi sul tema di grande attualità ed interesse "Sistemi agroalimentari ed economie nel bacino del Mediterraneo: istituzioni e politiche".

Il Convegno ha inteso stimolare il dibattito degli economisti agrari italiani sul tema indicato, ponendo particolare attenzione all'analisi teorica e/o empirica di casi studio relativi ai paesi del bacino del Mediterraneo, ai rapporti istituzionali e commerciali tra gli stessi, nonché alle tematiche di mutuo interesse, compreso l'analisi di specifici comparti dell'agroalimentare.

Il settore agricolo ed agroalimentare rappresenta per i paesi del bacino del Mediterraneo una componente fondamentale del sistema economico sia in termini di occupazione che di reddito prodotto. A livello globale, il settore vive momenti di incertezza e di preoccupazione per le componenti di vulnerabilità a cui si assiste negli ultimi anni, tra cui la crescente richiesta di cibo e di energia, l'espansione dei mercati ed i cambiamenti climatici, in grado di innescare crisi imprevedibili. Inoltre, il fenomeno della forte instabilità dei prezzi, ha rappresentato un elemento, purtroppo, distintivo del settore, portando a risvolti drammatici che in alcune regioni della sponda africana del Mediterraneo hanno contribuito a trasformazioni radicali della società. Il bacino del Mediterraneo ha storicamente rappresentato un importantissimo canale per il trasferimento di culture, lingue, idee, nonché di scambi commerciali e quindi di sviluppo economico. In questo contesto, le Istituzioni e le economie del Mediterraneo si trovano oggi ad un punto di svolta decisivo.

D'altra parte, il sistema economico ed istituzionale mondiale è apparso negli ultimi anni caratterizzato da trasformazioni profonde e, soprattutto, sempre più rapide. I progressi nei trasporti e nelle comunicazioni e la maggiore libertà dei movimenti internazionali dei fattori produttivi hanno accentuato la concorrenza tra sistemi economici nazionali nei mercati dei beni e servizi, dei capitali e delle attività lavorative. Al tempo stesso, lo studio dei processi di sviluppo degli ultimi decenni ha posto in luce l'importanza di fattori di natura strutturale nel determinare l'evoluzione economica dei paesi, al di là delle dotazioni interne di fattori di base (materie prime, risparmio, beni capitali), che lo stesso progresso degli scambi e delle comunicazioni ha reso invece più facilmente ottenibili dall'estero. In particolare, maggiore rilievo è stato attribuito all'assetto istituzionale delle nazioni (efficienza e trasparenza dei governi e delle pubbliche amministrazioni, presenza di ordinamenti legislativi e normativi, stadio di avanzamento della "società civile", ecc.), oltre che al buon funzionamento dei mercati. Il Mediterraneo pone oggi più che mai questioni di portata mondiale.

Gli sviluppi in atto della situazione socio-politica dei paesi del Nord Africa e del Medio Oriente pongono interrogativi di fondo sulle possibili vie da intraprendere per assicurare al mondo nuovi livelli di sviluppo, sicurezza, solidarietà e pace.

L'Unione europea nel corso degli anni si è fatta promotrice di un processo di rafforzamento delle relazioni economiche e di ravvicinamento sociale tra le diverse società del bacino del Mediterraneo nel rispetto di un comune denominatore che metta al centro, fra gli altri temi, quello riguardante la questione agro-alimentare di importanza primaria in quest'area. L'agricoltura può assumere un ruolo propulsivo nella politica di cooperazione verso l'apertura ai mercati globali, riequilibratrice, nel contempo, dello sviluppo dell'intero bacino mediterraneo.

In questo scenario vanno sostenuti con forza e valorizzati i principi sanciti nel 1995 dalla Dichiarazione di Barcellona per la costituzione del Partenariato Euro-Mediterraneo. Tali principi, riconfermati a Venezia in occasione della Conferenza Ministeriale Euro-Mediterranea sull'agricoltura del 2003, si sostanziano nella cooperazione per l'ammodernamento e la ristrutturazione del settore primario, nella promozione dello sviluppo rurale integrato, nonché

nell'assistenza tecnica e finanziaria relativa alle risorse umane, alla diversificazione delle produzioni, alla riduzione della dipendenza alimentare insieme alla promozione di un'agricoltura rispettosa dell'ambiente.
In questo contesto euro-mediterraneo, l'Italia ha la possibilità di giocare un ruolo di primissimo piano per il rilancio del Partenariato Euro-Mediterraneo, contribuendo a dare alle strategie comunitarie un forte asse meridionale che in qualche modo bilanci l'allargamento ad Est dell'Europa.
La sessione plenaria della prima giornata di lavori, presieduta dalla prof.ssa *Daniela Covino* dell'Università degli Studi di Napoli Parthenope, ha visto la partecipazione di esimi relatori che hanno illustrato il loro autorevole punto di vista sulle tematiche oggetto del convegno.
In particolare il prof. *Francesco Forte* dell'Università degli Studi di Roma La Sapienza (già docente dell' Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria), ha relazionato in merito al tema "*Lo sviluppo integrato dell'area mediterranea nel settore agroalimentare*" affrontando le problematiche dell'agricoltura nel quadro dello sviluppo economico dei Paesi dell'Area Mediterranea Sud, i cosiddetti PAMS (Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Malta, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia e Autorità Palestinese). Nella sua trattazione, il prof. Forte ha messo in evidenza come tali paesi, con poche eccezioni, hanno un settore tradizionale dell'agricoltura molto importante per dimensioni e per funzione sociale che tuttavia risulta essere ancora bisognoso di interventi per promuovere il suo sviluppo quantitativo e/o qualitativo. Ciò può avvenire in maniera adeguata, ha continuato il prof. Forte, solo se attivato nell'ambito dello sviluppo economico globale, sia del settore industriale, che dei servizi, perché solo in questo modo sarà possibile risolvere strutturalmente il dilemma, da un lato, fra sviluppo della produttività in agricoltura e la funzione assistenziale dell'occupazione agricola, dall'altro, fra la soddisfazione della domanda agroalimentare interna e la specializzazione dell'agricoltura ai fini della crescita della produttività e dell'equilibrio della bilancia dei pagamenti. Il processo di integrazione tra le agricolture dei paesi Mediterranei della sponda Sud e dell'Unione Europea è reso difficile dal fatto che molto spesso si tratta di attività agricole tendenti alla produzione di beni alimentari simili, anziché complementari; pertanto, una specializzazione da perseguire dovrebbe necessariamente essere conforme alle vocazioni geoclimatiche dei diversi territori. D'altra parte, i PAMS hanno spesso cercato di realizzare uno sviluppo agricolo orientato all'autosufficienza alimentare, con esiti di produttività non sempre soddisfacenti perché ostacolati dalle caratteristiche geoclimatiche. Nello stesso tempo, molte delle produzioni mediterranee di questi paesi non hanno una qualificazione adeguata, in relazione alle carenze delle reti distributive di marketing. In questo ambito l'integrazione nelle filiere mediterranee europee ed in particolare italiane, che invece, sono spesso caratterizzate da tecnologie avanzate con una presenza importante sui mercati internazionali può offrire nuove opportunità, superando le rivalità nazionali. Il prof. Forte ha concluso affermando che si impone quindi la necessità di valorizzare la filiera dei prodotti mediterranei a livello internazionale, sia in Europa che negli altri continenti, puntando sulle varietà regionali e sulla capacità di offerta in grado di coprire tutte le stagioni dell'anno grazie alla diversità climatica dei PAMS e delle varie regioni mediterranee europee. Lo sviluppo dell'interesse mondiale per temi salutistici correlati all'alimentazione mediterranea, alla dieta vegetariana ed all'agricoltura biologica possono consentire di superare le rivalità tramite l'ampliamento dei mercati, reso possibile dalla gamma molto ampia dei prodotti e dalla capacità di offrirli durante tutto l'arco dell'anno. Dal punto di vista della collaborazione, ciascun paese dei PAMS dovrebbe cercare di valorizzare le produzioni per le quali presenta una maggiore vocazione di natura geoclimatica e/o culturale, puntando anche sul fatto che nella gamma dei prodotti mediterranei, alcuni sono più diffusi e noti, altri sono meno diffusi, ma ugualmente suscettibili di una potenziale maggiore espansione del loro

mercato.
Il secondo relatore della sessione plenaria, il prof. *Najib Akesbi* dell'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II di Rabat, ha relazionato in merito al tema "*Les pays du Sud de la Méditerranée, entre les Accords Euro-Med et la sécurité alimentaire*". Nel suo intervento il prof. Akesbi ha evidenziato come l'agricoltura dell'area euro-mediterranea offre immagini contrastanti concretizzandosi in un modello produttivista dei paesi del nord del mediterraneo, fortemente sostenuto dai poteri pubblici, responsabile di concorrere alla formazione di grandi eccedenze esportabili tra le quali spiccano sicuramente i prodotti agroalimentari di base. Di contro, esiste un modello dei paesi dell'est e del sud del mediterraneo caratterizzato da un'agricoltura ancora non pienamente sviluppata, con molteplici vincoli strutturali ed impotente di fronte al problema della dipendenza dei territori dal cibo. Il prof. Akesbi ha quindi puntato l'attenzione proprio su quest'ultima dimensione di insicurezza alimentare e dopo averne chiarito i concetti di base, relativi all'autosufficienza alimentare, alla sicurezza alimentare, alla sovranità alimentare ed al diritto all'alimentazione, con la sua trattazione ha dimostrato che tali problematiche tenderanno a peggiorare nei prossimi decenni essendo il risultato di scelte strategiche ispirate, da ormai quattro decenni, alla logica di un partenariato euro-mediterraneo e di accordi preferenziali tra l'Unione europea ed i Paesi del Sud e dell'Est del Mediterraneo (PSEM) di cui, di fatto, ha beneficiato soprattutto la prima a scapito dei secondi. L'alternativa dovrebbe essere vista nel ripensare e ricostruire la produzione agricola su tutto il territorio del Mediterraneo in una prospettiva collettiva di sovranità alimentare. È infatti solo in questa dimensione che sarà possibile superare intelligentemente le suscettibilità e gli egoismi nazionali per accettare, attraverso concessioni reciproche, di salire ad un livello "superiore" sufficientemente adatto a garantire uno sviluppo conveniente per tutti. Il concetto di sicurezza alimentare collettiva avrebbe allora senso, perché si adatterebbe ad una visione strategica globale, cioè ad un progetto comune in grado di garantire la sostenibilità e che dovrebbe prevedere: un'opportuna rinegoziazione degli accordi esistenti in materia, basati sulla sicurezza alimentare, sulla tutela dell'ambiente, sulla protezione dei lavoratori, da un lato, e su una effettiva reciprocità, dall'altro; l'estensione della logica dei programmi comunitari "Leader" all'est e a sud del Mediterraneo per promuovere lo sviluppo rurale e, quindi, anche la sicurezza alimentare in questi territori; un'azione nell'ambito degli organismi internazionali al fine di migliorare l'accesso ai mercati del Nord per i paesi del mediterraneo, nonché la creazione di un fondo internazionale per finanziare le importazioni di paesi importatori netti, e la costituzione di livelli minimi di stock cerealicoli nei principali paesi produttori. Alla luce delle tendenze che attraversano il 21° secolo, ha concluso Akesbi, l'avvenire del Mediterraneo dovrà necessariamente essere un futuro collaborativo e dal carattere comunitario.
La discussione della sessione plenaria è stata arricchita dagli interventi dei *discussant* a conclusione delle due relazioni ad invito a cura rispettivamente del prof. *Giuseppe Marotta* dell'Università degli Studi del Sannio di Benevento e del prof *Giulio Malorgio* dell'Università degli Studi di Bologna. Le due giornate di lavori del convegno, dedicate all'esposizione dei contributi accettati a seguito delle procedure di referaggio anonimo, si sono articolate in 3 sessioni parallele, la prima delle quali, coordinata dal prof. *Pietro Columba* dell'Università degli Studi di Palermo, ha approfondito il tema dell'"*Agricoltura e beni pubblici: un binomio da governare*".
Le comunicazioni presentate sono state:

- Lo sviluppo rurale tra qualità agroalimentare e ambiente *(Pietro Columba, Lorella Di Giovanni, Ylenia Oliveri - Università degli Studi di Palermo);*
- Verso quali modelli di governance? Un'analisi di alcuni strumenti di sviluppo rurale integrato in Calabria *(Anna Irene De Luca, Giovanni Gulisano, Claudio Marcianò - Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria);*
- Un approccio metodologico per la valutazione

della gestione dei beni demaniali: il caso dell'Azienda Speciale Silvo Pastorale di Nicosia (EN). Primi risultati *(Gioacchino Pappalardo, Salvatore Bracco - Università degli Studi di Catania);*
- L'effetto della "filiera corta" sul livello di obesità in Italia *(Francesco Bimbo, Rosaria Viscecchia, Gianluca Nardone - Università degli Studi di Foggia).*

La seconda giornata di lavori, con il coordinamento del prof. *Alfonso Silvio Zarbà* dell'Università degli Studi di Catania, ha approfondito la tematica dei "*Consumi agroalimentari e mercato nell'area del mediterraneo*", mentre il tema delle "*Strutture produttive e sviluppo delle aree rurali*" è stato affrontato nella sessione parallela coordinata dal prof. *Stefano Pareglio* dell'Università degli Studi di Milano.

Nella seconda sessione parallela sono stati presentati i seguenti lavori:
- I consumi domestici di vino in Italia: un modello a regressione quantile sulla domanda di vino siciliano *(Francesco Caracciolo, Luigi Cembalo, Mario D'Amico, Giuseppe Di Vita - Università degli Studi di Napoli Federico II, Università degli Studi di Catania);*
- Il pomodoro di pachino: vale più il marchio o la reputazione del territorio? *(Antonio Stasi, Vittoria Pilone - Università degli Studi di Foggia);*
- Le importazioni di prodotti agro-alimentari biologici in Italia dai paesi terzi mediterranei *(Gioacchino Pappalardo, Valeria Allegra, Alfonso Silvio Zarbà - Università degli Studi di Catania);*
- Vulnerabilità del comparto agrumicolo italiano nel quadro della zona di libero scambio euro mediterranea *(Giuseppina Carrà, Iuri Peri, Alessandro Scuderi - Università degli Studi di Catania);*
- Europe vs the Mediterranean: trade policies for agricultural products and the disaffected southern shore *(Angelo Belliggiano, Stefano De Rubertis - Università degli Studi del Molise, Università degli Studi del Salento).*

I lavori esposti nella terza sessione parallela sono stati:
- Exploring the main characteristics of urban/rural systems, and of their agricultures *(Stefano Pareglio, Francesca Pozzi - Università Cattolica del Sacro Cuore);*
- The identification of urban systems: an exploratory spatial data analysis of land use in the Lombardy Region *(Gianni Guastella, Stefano Pareglio - Università Cattolica del Sacro Cuore);*
- Evoluzione della dimensione aziendale: un'analisi esplorativa mediante la Configural Frequency Analysis *(Stefano Corsi, Stefano Pareglio, Andrea Tosini - Università degli Studi di Milano, Università Cattolica del Sacro Cuore);*
- Nuovi parametri comunitari sulla valutazione dei risultati economici aziendali: un'applicazione sulle aziende vitivinicole DOP in Sicilia *(Salvatore Bracco, Gaetano Chinnici, Giuseppe Di Vita, Gioacchino Pappalardo, Mario D'Amico - Università degli Studi di Catania).*

Il convegno si è svolto con il patrocinio del Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali, della Regione Calabria, del Comune di Reggio Calabria e dell'Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria. Non sarebbe stato possibile realizzare il convegno senza il sostegno di Enti pubblici e privati, tra i quali si segnalano i contributi dei Dipartimenti della Facoltà di Agraria dell'Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria, dell'Istituto Nazionale di Economia Agraria (INEA), della Camera di Commercio di Reggio Calabria, dell'Assessorato Agricoltura, Foreste e forestazione della Regione Calabria e della Banca Popolare del Mezzogiorno.
Si ringraziano inoltre i componenti del Comitato Organizzatore del convegno che con il loro assiduo impegno ne hanno assicurato la riuscita, nonché il Consiglio Regionale della Calabria per avere concesso l'uso delle proprie strutture per tutta la durata del convegno.

INTRODUCTION

of Giovanni Gulisano, Adele Coppola, Christine Mauracher, Cristina Mora, Giorgio Schifani, Alessandro Sorrentino - Program Committee of the XLIX Conference.

After more than 20 years, the Faculty of Agriculture of the Mediterranean University in Reggio Calabria had the privilege of hosting the Italian Society of Agricultural Economics (Società Italiana di Economia Agraria - SIDEA) for its XLIX Studies Conference on the interesting theme of "Agri-food systems and Mediterranean economies: institution and politics".

The Conference stimulated the debate among agricultural economists on the conference theme, with particular attention to theoretical and/or empirical analysis of case studies concerning the Mediterranean countries, their institutional and trade relations, as well as themes of common interest, e.g. the analysis of specific agri-food sectors.

Agricultural and agri-food sectors represent fundamental elements of the economic systems of Mediterranean countries, in terms of occupation and domestic product. At a global level, in the last years, these sectors are dealing with uncertainty and concerns, because of the growing food and energy demand, the markets enlargement, climate changes, and their potentiality to cause unpredictable crisis. Nevertheless, prices instability has become a characteristic of the sector, and has led to dramatic consequences contributing, in some Mediterranean regions of Africa, to radical transformations of societies. But it is also well known that, historically, the Mediterranean basin has been an important crossroads of cultures, languages, ideas and trades that leaded to the economic development of many areas. In this context, institutions and economies of the Mediterranean area are today at a crucial turning point.

During the plenary session of the first conference day, chaired by Professor *Daniela Covino* from the Parthenope University of Naples, eminent invited speakers illustrated their expert point of view about Conference main themes.

In particular, Professor *Francesco Forte*, from La Sapienza University of Rome, discussed about the theme "Development of Mediterranean area and the agri-food sector", illustrating the agricultural concerns in the economic development of the Southern Mediterranean countries. In his dissertation, Professor Forte highlighted that these countries, with few exceptions, have a traditional agricultural sector very important in terms of dimensions and social function, that needs, however, of interventions to promote its quantitative and/or qualitative development. A solution could be the integration among agricultural sectors of Southern Mediterranean countries and European Union, but some difficulties exist: many countries produce similar agri-food products, instead of complementary ones. Moreover, the agricultural development of some Southern Mediterranean countries has been oriented to self-sufficiency, with low productivity due to climate adversities or geographical characteristics, and very often with inadequate qualification because of a lack of marketing networks. In other cases, supply chains are supported by advanced technologies and occupy an important position in international trade markets. In this context, an integration aimed to take advantage from complementarities and to value Mediterranean supply chains at international level could be an asset. Overcoming competition in favour of cooperation could be useful to face the international growing interest in safe and healthy agri-food products, especially concerning vegetarian foods and organic products; every country should value its typical products according to its geographical characteristics and so, together, satisfy the demand with a wide range of goods during all the year.

The second invited speaker of the plenary session, Professor *Najib Akesbi* from the Hassan II Agronomic and Veterinary Institute of Rabat, discussed about the theme "Southern Mediterranean countries, between Euro-Med Agreements and food safety". In his discussion Professor Akesbi highlighted some contrasts in the agriculture of the Euro-Mediterranean area: on the one hand a productivity-oriented model, typical of Northern Mediterranean countries, strongly protected by public institutions, and responsible for surpluses destined to the export, among which

a wide percentage of basic agri-food products. On the other hand, the model of Eastern and Southern Mediterranean countries is characterised by an agriculture not fully developed yet, facing many structural constraints and powerless in front of the growing dependence of territories on food.
An alternative should be seen in rethinking and reconstructing the agricultural production of the whole Mediterranean area by the perspective of a collective food sovereignty. In fact, only in this dimension it will be possible overcome national egoisms and accept reciprocal concessions, giving a step forward for a suitable development for every country. Only in this direction, the concept of collective food security will be more significant, because it will be corresponding to a global strategic vision, i.e. a collective project able to ensure the sustainability. It should consist of an appropriate renegotiation of the existent agreements, that should be based on food safety, environmental safeguard, workers security and on an effective reciprocity; the diffusion of the Leader Community Initiative model in the Southern and Eastern Mediterranean countries to promote the rural development; the introduction of modifications in international organisations in order to improve and facilitate the access to Northern European markets; the creation of an international fund for net importer countries and the creation of minimum levels for cereal stocks in main producer countries. In the light of the current tendencies of the XXI century, concluded Akesbi, the future of Mediterranean countries might necessarily be a collaborative attitude in partnership.
The plenary session have been enriched by the interventions of the discussants, Professor *Giuseppe Marotta* from the University of Sannio in Benevento and Professor *Giulio Malorgio* from the University of Bologna.
Conference contributions, accepted after an double-blind peer reviewed by anonymous reviewers, have been presented during the two days organised in three parallel working sessions. During the first day, the parallel session has been coordinated by Professor *Pietro Columba* from the University of Palermo, deepening the theme "Agriculture and public goods: a binomial to be governed".
The papers presented during the first parallel session have been:

- The rural development between agri-food quality and environment *(Pietro Columba, Lorella Di Giovanni, Ylenia Oliveri - University of Palermo);*
- Towards which models of governance? Analysis of some integrated rural development tools in Calabria region *(Anna Irene De Luca, Giovanni Gulisano, Claudio Marcianò - Mediterranean University of Reggio Calabria);*
- A methodological approach to evaluate the management of state goods: the case of "Azienda Speciale Silvo Pastorale di Nicosia" (EN). First results *(Gioacchino Pappalardo, Salvatore Bracco - University of Catania);*
- Effects of short supply chains on obesity levels in Italy *(Francesco Bimbo, Rosaria Viscecchia, Gianluca Nardone - University of Foggia).*

The second working session, coordinated by Professor *Alfonso Silvio Zarbà* from the University of Catania, deepened the theme "Agri-food consumptions and the Mediterranean area market", whit the following presented papers:

- Domestic consumption of wine in Italy: a quantile regression model for the Sicilian wine demand *(Francesco Caracciolo, Luigi Cembalo, Mario D'Amico, Giuseppe Di Vita - Federico II University of Naples and University of Catania);*
- Pachino Tomatoes: does the brand or the territorial reputation count more? *(Antonio Stasi, Vittoria Pilone - University of Studies of Foggia);*
- Import of organic agro-food products in Italy from Mediterranean non-members countries *(Gioacchino Pappalardo, Valeria Allegra, Alfonso Silvio Zarbà - University of Catania);*
- Europe vs the Mediterranean: trade policies for agricultural products and the disaffected southern shore *(Angelo Belliggiano, Stefano De Rubertis - University of Molise, University of Salento);*
- Vulnerability of Italian citrus sector in the context of the Euro-Mediterranean free trade area *(Giuseppina Carrà, Iuri Peri, Alessandro Scuderi*

- University of Catania).

The theme "Productive structures and rural areas development" has been developed during the parallel session coordinated by Professor *Stefano Pareglio* from the Catholic University of Milan, and following papers have been presented:

- Exploring the main characteristics of urban/rural systems, and of their agricultures *(Stefano Pareglio, Francesca Pozzi - Catholic University of Milan);*
- The identification of urban systems: an exploratory spatial data analysis of land use in the Lombardy Region *(Gianni Guastella, Stefano Pareglio - Catholic University of Milan);*
- Evolution of firm dimension: an explorative analysis through the Configural Frequency Analysis *(Stefano Corsi, Stefano Pareglio, Andrea Tosini - University of Milan, Catholic University of Milan);*
- New community parameters on evaluation of business economic results: an application to CDO winegrowing farms in Sicily *(Salvatore Bracco, Gaetano Chinnici, Giuseppe Di Vita, Gioacchino Pappalardo, Mario D'Amico - University of Catania);*

The conference took place thanks to the patronage of the Ministry of Agricultural, Food and Forestry Politics, the Calabria Region, the Municipality of Reggio Calabria and the Mediterranean University of Reggio Calabria. Realising the conference would not have been possible without the help of public bodies and private ones, such as the Departments of the Agriculture Faculty of the Mediterranean University of Studies of Reggio Calabria, the Istituto Nazionale di Economia Agraria - INEA (National Institute of Agricultural Economics), the Chamber of Commerce of Reggio Calabria, the Regional Department of Agriculture, Forestry and Forest plantation of Calabria Region and the Banca Popolare del Mezzogiorno. We acknowledge the Organizing Committee members that worked hardly to ensure the success of the Conference, and Regional Council of Calabria for permitting the use of its structures.

Sessione plenaria

RELAZIONI A INVITO

1. Lo sviluppo integrato dell'area mediterranea nel settore agroalimentare: un progetto incompiuto con nuove opportunità e molti ostacoli

di Francesco Forte [a] e Loana Jack [b]

ABSTRACT

The agricultural issues in the economic development of the Southern Mediterranean countries, i.e. Algeria, Cyprus, Egypt, Jordan, Israel, Lebanon, Malta, Morocco, Syria, Tunisia, Turkey and Palestinian Authority are illustrated in this contribute. These countries, with few exceptions, have a traditional agricultural sector very important in terms of dimensions and social functions, that needs, however, of interventions to promote its quantitative and/or qualitative development. A solution could be the integration among agricultural sectors of Southern Mediterranean countries and European Union, but some difficulties exist: many countries produce similar agri-food products, instead of complementary ones. Moreover, the agricultural development of some Southern Mediterranean countries has been oriented to self-sufficiency, with low productivity due to climate adversities or geographical characteristics, and very often with inadequate qualification because of a lack of marketing networks. In other cases, supply chains are supported by advanced technologies and occupy an important position in international trade markets. In this context, an integration aimed to take advantage from complementarities and to value Mediterranean supply chains at international level could be an asset. Overcoming competition in favour of cooperation could be useful to face the international growing interest in safe and healthy of agro-food products, especially concerning vegetarian foods and organic products; every country should value its typical products according to its geographical characteristics and so, together, satisfy the demand with a wide range of goods during all the year.

IL QUADRO ISTITUZIONALE

In questo saggio ci occupiamo dell'agricoltura nel quadro dello sviluppo economico dei Paesi dell'Area Mediterranea Sud (PAMS), che fanno parte dei programmi dell'Unione Europea. Essi, con poche eccezioni, hanno un settore tradizionale dell'agricoltura molto importante per dimensioni e per funzioni sociali. Esso è ancora bisognoso di sviluppo quantitativo e/o qualitativo. Ciò può avvenire in modo adeguato solo entro lo sviluppo economico globale sia del settore industriale, che dei servizi perché solo in questo modo è possibile risolvere strutturalmente il dilemma fra sviluppo della produttività in agricoltura e funzione assistenziale dell'occupazione agricola, fra soddisfazione della domanda agroalimentare interna e specializzazione dell'agricoltura ai fini della crescita della produttività e dell'equilibrio della bilancia dei pagamenti. In sintesi, lo sviluppo dell'agricoltura andrebbe inquadrato:

- nello sviluppo economico complessivo del paese;
- negli interscambi dei PAMS come area integrata al suo interno e verso l'Europa;
- nel rapporto fra ciclo agrario, ciclo industriale, servizi e infrastrutture;
- nella collaborazione reciproca con paesi che hanno già affrontato con successo queste tematiche, come l'Italia che è il paese europeo ad alto sviluppo agroalimentare più vicino al gruppo dei PAMS;
- nella relazione che lega l'immigrazione in Italia da questa area, che è di 750 mila unità, soprattutto da Marocco, Tunisia ed Egitto, con il suo sviluppo interno, al fine di realizzare un più virtuoso equilibrio socio-economico dell'economia

[a] Prof. Emerito dell'Università La Sapienza di Roma, Dipartimento di Economia e Legge, via del Castro Laurenziano 9, 00161 Roma. Email: francesco.forte@uniroma1.it
[b] Università La Sapienza di Roma, Dipartimento di Economia e Legge, via del Castro Laurenziano 9, 00161 Roma.

mediterranea.
Non possiamo soffermarci per i limiti di questo lavoro su due temi, per altro fondamentali, che vanno tenuti presenti:
- lo sviluppo politico democratico;
- la tutela ambientale.

Il tentativo di attuazione dell'area di libero scambio mediterranea nel programma di Barcellona: EUROMED I e i PEM

I programmi di collaborazione fra l'Unione europea e l'area sud del Mediterraneo hanno inizio nel 1995 nella Conferenza di Barcellona con il programma EUROMED, che dà vita agli accordi di Partenariato Euro-Mediterraneo (PEM) fra Unione europea e 12 paesi della sponda sud del Mediterraneo, detti paesi MED. Questi paesi erano: Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Malta, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia e Autorità Palestinese. Negli anni più recenti Cipro e Malta sono entrati a far parte del'Unione europea e non sono quindi inclusi nei paesi; anzi, Cipro fa parte dei paesi europei che collaborano con quelli dell'area Sud, pertanto, dato questo cambiamento, per i paesi MED attuali noi adottiamo la denominazione "PAMS", ossia Paesi dell'Area Mediterranea Sud.
L'intesa di Barcellona del 1995 prevedeva che entro il 2010 fosse creata un'area euro-mediterranea di libero scambio, con la caduta delle barriere doganali e la liberalizzazione del commercio dei prodotti industriali. Non era invece stabilita alcuna scadenza per l'agricoltura che rientrava in tali accordi solo per il ciclo industriale a valle e per i molteplici prodotti industriali che sono impiegati nei suoi cicli produttivi. L'ottica dei PEM nati dagli accordi di Barcellona è multi-bilaterale: da un lato il complesso degli stati dell'Unione europea, dall'altro lato i singoli PAMS. Inoltre, i PEM non concorrono al decollo di un mercato unico tra i PAMS. Ci sono stati numerosi tentativi falliti, in tale senso. Anche l'ultimo, costituito dall'accordo di Agadir del 2004, si è arenato. Fra i PAMS sussistono, elevate barriere doganali e non tariffarie. E ciò particolarmente nel settore agro-alimentare. I trattati fra i singoli PAMS e l'Unione europea dovrebbero determinare la caduta dei dazi e degli ostacoli extra tariffari al reciproco commercio, salvo per i prodotti agricoli per i quali si sono formalizzati accordi a parte fra l'Unione europea ed i singoli PAMS. Il mercato agricolo comune non è stato ancora avviato, sia per le resistenze dell'Unione europea verso i prodotti mediterranei dell'area Sud, sia perché i PAMS temono che le esportazioni di derrate agricole europee possano ridurre la loro autonomia alimentare. Un altro limite dei PEM consiste nel fatto che essi sono concepiti in un'ottica bilaterale fra l'Unione europea nel complesso e i singoli PAMS. Per l'attuazione piena di ogni accordo generale è previsto un periodo transitorio di 12 anni dall'entrata in vigore dei trattati. E perché questi diventino vigenti occorre che siano ratificati da tutti i 27 stati membri dell'Unione Europea. Sono stati, oramai, firmati i trattati con otto PAMS: Tunisia, Israele, Marocco, Autorità Palestinese, Giordania, Egitto, Algeria e Libano, non ancora con la Siria. Con la Turchia, che ha chiesto di entrare nell'Unione europea, in quanto fa parzialmente parte dell'Europa, si è svolta una trattativa particolare, che non è ancora conclusa. Sullo stato di attuazione degli accordi agricoli ci soffermeremo più avanti. Le liberalizzazioni così realizzate, però, sono ancora limitate. L'Unione europea si era impegnata a favorire il processo di modernizzazione e di ristrutturazione produttiva dei PAMS con il limitato supporto finanziario del "progetto MEDA" terminato nel 2005.

Fra le potenzialità del FEMIP della BEI e le illusioni di EUROMED II

Nel 2002 il Consiglio di Barcellona ha creato un nuovo strumento finanziario di natura bancaria in linea di principio più incisivo dei precedenti: il FEMIP - Fondo Euro Mediterraneo di Investimento e Partenariato - di EUROMED, gestito dalla BEI (Banca Europea di Investimenti) per promuovere lo sviluppo economico e la stabilità politica e sociale dei partner del Mediterraneo tramite il finanziamento di infrastrutture con una dotazione di 8 miliardi

sino al 2008. Nel 2007 EUROMED con la leadership della Francia è stato oggetto di revisione attraverso un nuovo programma 2008-2013, EUROMED II, per tenere conto dell'entrata nell'Unione europea dei paesi dell'Est, che ampliando verso Nord e Nord Est l'Unione europea, sembra rende periferica l'area mediterranea. In realtà ci si era reso conto che il programma delineato a Barcellona era in grande ritardo e occorreva rilanciarlo. Il nuovo programma, per altro, non considera fra le proprie priorità né lo sviluppo dell'agricoltura nè dell'industria dei PAMS, nonostante questi siano i settori fondamentali per i quali occorre il maggiore sforzo di modernizzazione ai fini della spinta a creare aree di libero scambio. D'altra parte, il finanziamento di EUROMED II è stato molto limitato: appena 256,6 milioni di euro. Le sue priorità sono ristrette a tematiche specifiche di trans-nazionalizzazione:

- Innovazione: creazione e sviluppo di reti scientifiche e tecnologiche, sostegno alla ricerca e sviluppo della regione e alle capacità di innovazione quando queste diano un contributo diretto allo sviluppo economico bilanciato delle aree transnazionali;
- Ambiente: gestione delle risorse idriche, efficienza energetica, attività di prevenzione e protezione dei rischi ambientali che abbiano una chiara dimensione trans-nazionale;
- Accessibilità: attività per migliorare l'accessibilità e la qualità dei servizi di trasporto e telecomunicazione quando hanno una chiara dimensione transnazionale;
- Sviluppo urbano sostenibile: rafforzamento dello sviluppo policentrico a livello transnazionale, nazionale e regionale con un chiaro impatto transnazionale.

Nonostante la limitazione dei fondi, l'area geografica coinvolta da EUROMED, e quindi dal FEMIP, è molto vasta, sia in Europa sia nella sponda sud del mediterraneo. In EUROMED II rientrano i PAMS per intero; sul lato europeo ne fanno parte: Cipro per intero; Francia per 4 regioni (Corsica, Linguadoca-Roussillon, Provenza-Alpi-Costa Azzurra e Rhône-Alpes); Grecia; Italia per 18 regioni (Abruzzo, Puglia, Basilicata, Calabria, Campania, Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Lazio, Liguria, Lombardia, Marche, Molise, Umbria, Piemonte, Sardegna, Sicilia, Toscana, Veneto); Malta; Portogallo per 2 regioni (Algarve e Alentejo); Slovenia; Spagna per 6 regioni (Andalusia, Aragona, Catalogna, Baleari, Murcia, Valenza e le città di Ceuta e Melilla); Regno Unito per Gibilterra. È agevole osservare che EUROMED II, data la sproporzione fra la sua modesta dotazione poliennale, l'area di intervento ambiziosa e la dimensione trans-nazionale dei progetti, era ed è ancora oggi un messaggio più politico-culturale che economico di creazione dell'area di libero scambio e collaborazione economica. Per altro, il FEMIP, avendo una dotazione finanziaria molto ampia, come si vedrà, può operare con mezzi notevoli nel finanziamento al credito con basso tasso e partecipazioni al capitale sociale di iniziative pubblico-private.

Il rilancio dei programmi euro mediterranei e il nuovo ruolo dell'Italia

Per rimediare allo squilibrio che si determinava fra l'espansione a Est dell'Unione europea e il suo stallo nelle politiche di collaborazione e associazione a sud, nel 2004, per le aree dei PEM è stata istituita la Politica Europea di Vicinato (PEV), per la promozione di programmi bilaterali fra paesi europei e singoli PAMS con piani di durata triennale o quinquennale nei settori dello sviluppo economico-sociale dell'energia, dei trasporti, società dell'informazione, ambiente, ricerca e innovazione. Nel 2007, sia i PEM sia i PEV sono stati affiancati da un nuovo strumento finanziario, l'ENPI (European Neighbourhood and Partnership Instrument) dotato di 11,2 miliardi di euro e rivolto a finanziare anche i 6 paesi dell'Est entrati nell'Unione europea con un aumento del 32% in termini reali dei mezzi finanziari prima assegnati al progetto MEDA e al programma TACIS riguardante gli stati dell'Est. Il 95% delle somme riguarda programmi nazionali e fra due o più paesi, il 5%, i programmi transnazionali. L'ENPI ha l'obiettivo di "contribuire al processo di cooperazione sostenibile

e armonioso a livello di Bacino Mediterraneo, migliorando il suo potenziale endogeno". Poiché le sue competenze comprendono quelle specifiche dei PEM del progetto MEDA e quelle meno delimitate dei PEV, esso si articola in 4 assi: I) Sviluppo socio economico, II) Sostenibilità ambientale, III) Mobilità delle persone, dei beni e dei capitali, IV) Dialogo culturale e governance locale. Mentre la gestione dei PEM è affidata alla Francia, tramite la Regione Provenza, Alpi, Costa Azzurra, quella dei PEV è delegata all'Italia, attraverso la Regione Sardegna. Come si nota, i PEM sono sostanzialmente superati e la leadership del programma è passata all'Italia.
I fondi disponibili non sono trascurabili, anche se tutto sommato limitati, data la vastità dell'area di intervento. Ad essi, che possono essere erogati con contributi a fondo perduto per progetti dei PEV (con l'aggiunta degli esigui fondi PEM), si affiancano i finanziamenti del FENIP della BEI per un importo massimo di 2 miliardi annui, per crediti a tassi agevolato e partecipazione al capitale sociale di iniziative in partnership fra operatori pubblici e privati (Public Private Partnership) nelle infrastrutture con particolare riguardo a energia, sistemi e servizi idrici, ciclo dei rifiuti. È stato calcolato che nei prossimi vent'anni i Paesi coinvolti dovranno fare investimenti in questi settori per almeno 300 miliardi di euro, ossia 15 miliardi annui. La dotazione del FENIP di 2 miliardi annui, che con un effetto leva di 4-8 volte ne può mobilitare da 8 a 16 ed appare, dunque, adeguata agli obiettivi. Dall'analisi che si farà, emergerà quanto siano importanti gli investimenti nelle infrastrutture idriche ed energetiche per lo sviluppo dell'agricoltura dei PAMS.

IL RUOLO DELL'AGRICOLTURA NELL'ECONOMIA DEI PAMS: UN PRIMO SGUARDO DI INSIEME

Le 4 aree dei PAMS e il ruolo dell'agricoltura

Considerando le caratteristiche geofisiche, economiche e storico-culturali, i PAMS possono essere distinti in quattro gruppi principali (tab. 1):
I) Paesi del Maghreb: Marocco, Algeria e Tunisia;
II) Egitto;
III) Il mediterraneo orientale: Palestina, Israele, Giordania, Libano e Siria;
IV) Turchia.
I primi tre hanno risorse idriche limitate (il Marocco ha piovosità di circa 40m^3/km^2, molto di più degli altri PAMS, ma non riesce a valorizzarla).
L'Egitto sino a Suez e i paesi del Magreb condividono la costiera africana e il deserto del Sahara. L'Egitto, al di là di Suez, ha con l'Israele il deserto del Sinai. La Turchia ha abbondanti risorse idriche e buone

Tabella 1 - Economia dei PAMS in sintesi

N.	Paese	Superficie	Popolazione	Densità	PIL nel 2010	PIL Pro Capite nel 2010	Tasso di crescita PIL
		(.000 km ^{2})	(mln. unità)	(pop./km ^{2})	(mld. di $ -in parità di potere di acquisto con $)	($)	(%)
1.	Marocco	446,6	32,0	71,6	151,4	4.800,00	3,2
2.	Algeria	2.381,7	34,9	14,9	251,1	7.300,00	3,3
3.	Tunisia	163,6	10,6	64,8	101,7	9.594,00	3,7
Totale Maghreb		2.991,9	77,5	-	504,2	-	-
Media Maghreb		-	-	25,9	-	6.506,00	3,4***
4.	Egitto	1.000,3	83,0	81,0	497,8	6.200,00	5,3
5.	Giordania	89,3	6,5	72,8	34,5	5.400,00	3,1
6.	Palestina*	5,9	2,6	435,4	12,8**	4.923,00	7**
7.	Israele	20,8	7,2	335,0	219,4	29.800,00	4,6
8.	Siria	185,2	22,5	121,5	107,4	4.800,00	3,2
9.	Libano	10,4	4,1	39,4	61,0	14.878,00	7,5
Totale Mediterraneo Orientale		311,6	42,9	-	435,1	-	-
Media Mediterraneo Orientale		-	-	137,7	-	10.142,00	5,1***
10.	Turchia	779,5	74,8	92,8	960,5	12.300,00	8,2
Totale PAMS		5.083,3	278,2	-	2.397,6	-	-
Media PAMS		-	-	54,7	-	8.618,00	4,9***

Fonte: IndexMundi; The Economist, Il mondo in cifre 2012.
*West Bank nella definizione dell'IndexMundi; **Dati del 2009; ***Media aritmetica semplice.

caratteristiche orografiche. Le percentuali del VA agricolo e degli occupati sul PIL in 3 aree sono alte. Israele e Giordania nella terza area hanno, invece, percentuali basse, simili a quelle dell'UE.
Il PIL per addetto (in termini di potere d'acquisto) nel Maghreb varia fra $5.000 circa del Marocco e $9.400 della Tunisia. L'Algeria ha un PIL per addetto di $7.300, nonostante le importanti risorse naturali energetiche. Ciò dimostra l'importanza dell'agricoltura. La percentuale del VA dell'agricoltura in Marocco è il 17%, in Algeria il 7%, in Tunisia quasi l'11%. Il VA per addetto in agricoltura in Marocco è circa $5.700, in Tunisia è $17.700, in Algeria $8.600. L'elevato VA agricolo per addetto della Tunisia ed una percentuale di occupati del 18,3% le consentono di avere un PIL pro capite superiore a quello dell'Algeria. Da segnalare il fatto che, mentre il valore aggiunto dell'agricoltura del Maghreb è il 10,73% del PIL, gli addetti del settore agricolo sono il 31% degli occupati: una percentuale di tre volte. Chiaramente c'è in agricoltura una riserva di forza lavoro che, con una maggiore efficienza della produzione agricola e con una minore disoccupazione nascosta, potrebbe trovare impiego altrove, generando un aumento di tenore di vita della popolazione. Il PIL pro capite dell'Egitto di $6.200 è intermedio fra quelli del Maghreb. Anche qui è importante il VA agricolo. E la percentuale di occupati agricoli è inferiore solo a quella del Marocco (cfr. tab. 2).
L'area mediterranea orientale è molto diseguale sia nel PIL pro capite sia nel ruolo dell'agricoltura. Il PIL pro capite di Israele è circa $30.000 contro la media PAMS di $8.618. Il PIL pro capite della Giordania è di poco maggiore a quello del Marocco. Il PIL per addetto dell'agricoltura giordano è molto più

Tabella 2 - Composizione PIL per settore nei PAMS

N.	Paese	Agricoltura		Industria		Servizi	
		Valore aggiunto (%) sul PIL	Occupati (%) sul totale	Valore aggiunto (%) sul PIL	Occupati (%) sul totale	Valore aggiunto (%) sul PIL	Occupati (%) sul totale
1.	Marocco	17,1	44,6	30,6	20	52,3	35,5
2.	Algeria	7	21	62	27	31	52
3.	Tunisia	10,6	18,3	34,6	31,9	54,8	49,8
Media Maghreb		10,7	31	47	25	42,5	44,4
4.	Egitto	14	32	37,5	17	48,3	51
5.	Turchia	9,6	29,5	26,7	25	63,8	45,9
6.	Israele	2,4	2	32,6	16	65	82
7.	Giordania	4,4	2,7	30,3	20	65,3	77,4
8.	Siria	17,1	17	27,3	16	55,7	67
9.	Palestina	3,7	12	13,6	23	82,6	65
10.	Libano	4,6	7	19,7	20,0*	75,7	73,0*
Media Mediterraneo Orientale		7,3	9,9	28,7	17.31	64,6	72,8
Media PAMS		10,3	27,9	33,6	21,4	56,3	50,7

Fonte: Nostre elaborazioni sui dati di IndexMundi.

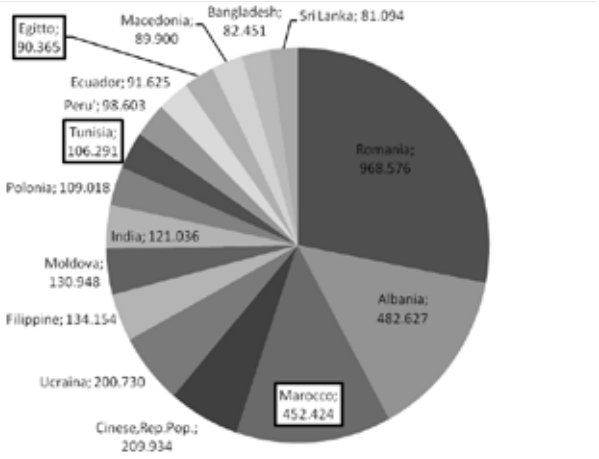
* Nostre stime.

elevato ($37.500) della media dei PAMS ($10.330), quello di Israele sfiora $90.000. La bassa quota di occupati in agricoltura di Giordania fa sì che, nonostante il PIL per addetto agricolo, abbia un valore di PIL pro capite di poco maggiore di quello del Marocco. Anche in questo caso emerge quanto sia importante l'agricoltura per i PAMS. La Siria ha un PIL pro capite minore di quello della Giordania ed identico a quello del Marocco, con una percentuale di occupati in agricoltura del 17% (11 punti in meno della media dei PAMS). Il VA per addetto in agricoltura, di circa $21.000, è maggiore di quello della Tunisia, il paese più evoluto del Maghreb in agricoltura. L'inadeguatezza del VA degli altri due deprime il PIL pro capite della Giordania. Il Libano, a sua volta, ha un PIL pro capite quasi doppio di quello medio dei PAMS, ha una quota di agricoltura sul PIL più alta di quella degli altri tre paesi di quest'area, anche se bassa, sul totale del PIL. Il contributo dell'agricoltura al PIL è limitato, ma il prodotto per addetto è elevato, secondo solo a quello di Israele. La Turchia con un prodotto pro capite di $12.300 è il paese più sviluppato dopo l'Israele. In Turchia gli occupati in agricoltura sono il 29,5% (1,5 in più della media PAMS del 28%). L'agricoltura da un buon contributo al PIL pro capite avendo un VA di $14.000. Date le risorse naturali della Turchia, il fatto che il suo VA agricolo per addetto sia minore di quello della Siria e della Tunisia, che inoltre hanno scarse risorse idriche e sono meno favorite dal punto di vista climatico e geo-morfologico, indica quanto siano potenzialmente rilevanti le opportunità di sviluppo agricolo. D'altro canto un'occupazione attorno al 30% in agricoltura rappresenta un'anomalia per un'economia di medio sviluppo. Il fatto che l'agricoltura in Turchia fornisca solo il 9,6% del PIL con il 29,5% degli occupati dimostra che è un serbatoio di mano d'opera non utilizzato che avrebbe bisogno di un maggior sviluppo nell'agricoltura, oltre che nei settori dell'industria e dei servizi.

I flussi di immigrati in Italia dei PAMS

Tra le 16 cittadinanze più significativamente presenti in Italia troviamo quelle del Marocco, della Tunisia e dell'Egitto (cfr. graf. 1), cioè di due delle 4 grandi aree dei PAMS, caratterizzate da un grande serbatoio di sottoccupazione agricola. Abbiamo già notato che a livello europeo la maggiore responsabilità per le politiche di sviluppo dell'area euro-mediterranea, attualmente, compete all'Italia. È importante aggiungere che i flussi migratori da tale area verso l'Italia sono molto consistenti e che gli immigrati con cittadinanza d'origine nei PAMS sono oramai circa 650mila, quasi un terzo degli immigrati in Italia. Agli immigrati dall'Africa che arrivano clandestinamente e che si fermano in Italia si aggiungono quelli che vi arrivano allo scopo di andare in altri stati dell'Unione europea. Gli accordi di partenariato con i PAMS sono, per l'Italia, importanti per regolamentare i flussi migratori dall'Africa e dal vicino oriente e farli rientrare nella legalità, ma hanno anche altre, più profonde ragioni d'essere. Quest'area è una delle più interessanti per lo sviluppo del nostro commercio di esportazione e di importazione e della nostra collaborazione internazionale negli investimenti.

Grafico 1 - Immigrati in Italia dall'area PAMS



Fonte: Istat, Gennaio 2011.

Gli immigrati in Italia da queste aree possono costituire un prezioso vivaio di risorse umane per tali politiche. Ciò in particolare con riguardo alla collaborazione nel settore agroalimentare, data l'origine rurale di gran parte di questi immigrati e le loro occupazioni in Italia che sono, in larga misura, nel settore agricolo,agroalimentare e della pesca, in quello dei servizi alberghieri e della ristorazione e nelle opere pubbliche. Una parte di loro si sta dedicando anche ad attività imprenditoriali. Specialmente per le nuove generazioni, una quota accede a livello di istruzione superiore, un capitale intellettuale essenziale nelle politiche di sviluppo.

Le risorse idriche nell'importanza cruciale per lo sviluppo dell'agricoltura nell'area sud mediterraneo

Le quattro aree che abbiamo considerato come sotto insiemi dei PAMS, dal punto di vista delle risorse di acqua per l'agricoltura, si possono classificare in ordine decrescente ponendo al primo posto la Turchia, che ha una piovosità superiore a quella media europea, una notevole disponibilità di acque permanenti ed una consistente dotazione di terreno irrigato, al secondo posto l'Egitto, che ha una piovosità di 87 m^3/km^2, notevolmente superiore alle medie africane, 6.000 km^2 di acque permanenti e 35.000 km^2 di terreno irrigato, al terzo la Siria; al quarto posto i paesi del Maghreb, che hanno una minore piovosità, ma, comunque, una notevole quantità di terreno irrigato e (con l'eccezione della Tunisia) scarse risorse idriche permanenti e all'ultimo Israele, Giordania, Palestina e Libano con territori poveri di acqua. Israele e Siria però sono aree ricche di terreno irrigato. Ritornando ai paesi del Maghreb, è degno di nota che il Marocco povero di acque permanenti ha però una piovosità di 29 m^3/ km^2 e 14.450 km^2 di terreno irrigato, mentre la Tunisia che ha una modestissima piovosità, ha una grande disponibilità di acque permanenti (cfr. tab. 3).

La dinamica del PIL dei PAMS nel decennio 2000-2010

Nel complesso la dinamica del PIL dell'area PAMS è

Tabella 3 - Dotazioni idriche dei PAMS

N.	Paese	Piovosità	Acque permanenti	Terreno irrigato
		(m^3/km^2)	(Km^2)	(Km^2)
1.	Marocco	29	250	14.450
2.	Algeria	14,3	0	5.700
3.	Tunisia	4,6	8.250	4.500
4.	Egitto	86,8	6.000	35.000
5.	Israele	1,7	440	2.250
6.	Giordania	0,9	540	820
7.	Palestina	Siccità	220	180
8.	Siria	46,1	1.550	13.560
9.	Turchia	234	13.930	52.150
10.	Libano	4,8	170	900
Totale PAMS		-	31.350	129.510

molto sostenuta. L'analisi disaggregata comparata di questa dinamica mostra però andamenti diversi nelle quattro aree considerate (tab. 4). Lo sviluppo maggiore lo ha avuto l'Egitto che, nel decennio, registra una crescita del PIL di quasi il 60%, più esattamente del 58,8% che corrisponde a un tasso di crescita medio annuo non composto del 5,88%. Segue il Maghreb, con un aumento, nel decennio del 49,9%. Il divario, rispetto all'Egitto è notevole. Si tratta di 9 punti, pari a un differenziale di 0,9 nel tasso medio di crescita annui del PIL. Ma questo risulta essere pur sempre del 4,99% annuo, in sostanza del 5%. Al terzo posto si colloca la Turchia, con una crescita del 46% nel decennio, pari a un tasso di crescita medio annuo del PIL ancora di tutto rispetto, pari al 4,61% medio annuo. In coda alla graduatoria troviamo l'area del Mediterraneo Orientale, tormentata da conflitti, terrorismo e tensioni politiche, che realizza, nonostante ciò, una crescita globale del 30,5% pari ad un tasso annuo medio di crescita del 3,05%. Nel complesso l'area dei PAMS cresce, nel decennio, del 45,2%, pari a un tasso medio annuo di crescita del 4,52%. Il confronto fra le 4 aree mostra però, non solo nel complesso del decennio ma soprattutto nei singoli anni, che non si tratta di un'area di mercato unica, dati i grandi divari fra i tassi di crescita del PIL.
Anche in questo caso l'analisi dei tassi di crescita del PIL dei 10 paesi mostra che essi sono fra di loro fortemente distanziati: non si tratta, dunque, di un'area strutturalmente integrata dal punto di vista economico, né lo sono le quattro aree

Tabella 4 - Il PIL dei PAMS nel decennio 2000-2010

N.	Paese	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 su 2000
													%
1.	Marocco		3,2	5	6	4,4	1,7	9,3	2,2	5,4	4,9	3,2	
		105	*108,4*	*113,8*	*120,6*	*125,9*	*128,1*	*140,0*	*143,0*	*150,8*	*158,2*	*163,2*	*155,4*
2.	Algeria		2,7	4,7	6,9	5,2	5,1	2	3	2,4	2,4	3,3	
		171	*175,6*	*183,9*	*196,6*	*206,8*	*217,3*	*221,7*	*228,3*	*233,8*	*239,4*	*247,3*	*144,6*
3.	Tunisia		4,9	1,7	5,5	6	4	5,7	6,3	4,5	3,1	3,1	
		62,8	*65,9*	*67,0*	*70,7*	*74,9*	*77,9*	*82,4*	*87,5*	*91,5*	*94,3*	*97,3*	*154,9*
Totale Maghreb		***338,8***	***349,9***	***364,6***	***387,8***	***407,6***	***423,3***	***444,0***	***458,9***	***476,1***	***491,9***	***507,8***	***149,9***
Tasso di crescita Maghreb			***3,3***	***4,2***	***6,4***	***5,1***	***3,8***	***4,9***	***3,4***	***3,7***	***3,3***	***3,2***	
4.	Egitto		2,5	1,7	3,1	4,5	4,9	6,8	7,1	7,2	4,6	5,1	
		247	*253,2*	*257,5*	*265,5*	*277,4*	*291,0*	*310,8*	*332,9*	*356,8*	*373,2*	*392,3*	*158,8*
5.	Turchia		-5,7	6,2	5,3	9,4	8,4	6,9	4,7	0,7	-4,8	8,9	
		444	*418,7*	*444,7*	*468,2*	*512,2*	*555,3*	*593,6*	*621,5*	*625,8*	*595,8*	*648,8*	*146,1*
6.	Israele		0	-1,1	1,3	3,9	5,2	4,8	5,3	4,2	0,2	4,6	
		110,2	*110,2*	*109,0*	*110,4*	*114,7*	*120,7*	*126,5*	*133,2*	*138,8*	*139,0*	*145,4*	*132,0*
7.	Giordania		0	3,5	3,1	5,1	5,8	6,3	6	5,2	2,4	3,1	
		17,3	*17,3*	*17,9*	*18,5*	*19,4*	*20,5*	*21,8*	*23,1*	*24,3*	*24,9*	*25,7*	*148,5*
8.	Siria		2	3,5	0,9	2,3	2	3,5	4,3	5,1	5	3,2	
		50,9	*51,9*	*53,7*	*54,2*	*55,5*	*56,6*	*58,6*	*61,1*	*64,2*	*67,4*	*69,6*	*136,6*
9.	Palestina		0	0	22	22	6	6,1	4,9	-8	0,8	7	
		3,1	*3,1*	*3,1*	*3,8*	*4,6*	*4,9*	*5,2*	*5,4*	*5,0*	*5,0*	*5,4*	*174,2*
10.	Libano		1	1,5	3	4	0,1	-6,4	3,6	6,3	2,9	7,5	
		181,5	*183,3*	*186,1*	*191,6*	*199,3*	*199,5*	*186,7*	*193,5*	*205,7*	*211,6*	*227,5*	*125,3*
Totale Mediterraneo Orientale		***363,0***	***365,8***	***369,8***	***378,5***	***393,5***	***402,2***	***398,8***	***416,3***	***437,9***	***448,0***	***473,6***	***130,5***
Tasso di crescita Mediterraneo Orientale			***0,8***	***1,1***	***2,4***	***4,0***	***2,2***	***-0,8***	***4,4***	***5,2***	***2,3***	***5,7***	
Totale PAMS		***1392,8***	***1387,6***	***1436,6***	***1500,0***	***1590,8***	***1671,7***	***1747,1***	***1829,5***	***1896,6***	***1908,9***	***2022,4***	***145,2***
Tasso di crescita PAMS			***-0,4***	***3,5***	***4,4***	***6,0***	***5,1***	***4,5***	***4,7***	***3,7***	***0,6***	***5,9***	

* Nostre stime per i PIL del 2001dell'Israele e della Giordania; del 2001 e del 2002 per la Palestina.

fra di loro. Neppure i paesi del Maghreb hanno fra di loro una dinamica omogenea per quanto riguarda l'andamento del PIL. E anche nell'area del Mediterraneo orientale, in cui le dinamiche dei singoli stati sono meno divaricate, vi sono pur sempre notevoli diversità. Un'altra osservazione è che queste aree e i singoli paesi sono stati influenzati in misura diversa dalla grande crisi che ha colpito l'Occidente. Il paese che sembra averne maggiormente risentito è la Turchia, seguita dall' Israele. Meno di tutti l'Egitto. Inoltre, la variazione fra un anno e l'altro risulta essere particolarmente notevole. Anche in questo caso il paese con una dinamica maggiormente accentuata di alti e bassi è la Turchia, seguita da Israele. Non sembra che queste profonde fluttuazioni siano spiegabili con le grandi variabili dell'economia europea o dell'economia americana. Sembrano prevalentemente squilibri endogeni all'interno di un processo di crescita giovanile. In generale si può dire che questa appare come un'area giovane in crescita con elementi di intemperante esuberanza.

Produzione, occupazione, produttività agricola nel PIL dei PAMS

La produzione e l'occupazione nell'agricoltura dei PAMS - nel complesso e in tre delle quattro aree (Maghreb, Egitto, Turchia) - ha un'importanza straordinaria per la formazione del PIL e per la tenuta sociale. Le quote del PIL agricolo e dell'occupazione agricola sul totale sono molto alte e, insieme al basso prodotto per addetto dell'agricoltura, denotano che essa, nonostante i grandi progressi compiuti, ha una bassa produttività e che, in realtà, agisce anche come economia di sussistenza e come bacino di riserva della forza lavoro. Nonostante ciò, la disoccupazione complessiva dell'area considerata è attorno all'11%, sicché la bassa produttività ed il bacino di riserva non riescono a risolvere il problema occupazionale (tab. 5).
Diversa è la situazione della quarta area, quella del mediterraneo orientale, in cui Israele e Libano hanno una bassa occupazione agricola, ma una produttività dell'agricoltura per addetto da economia evoluta. Eppure non si tratta di paesi più ricchi di acqua e di fertili pianure del resto dei PAMS. Se ne desume che, con tecniche appropriate e adeguati investimenti, dovrebbe essere possibile portare l'agricoltura delle tre altre aree ad una produttività molto maggiore di quella attuale, anche se non alle quote di Libano e Israele. Questa appare una delle priorità nella politica economica dei PAMS ed in particolare dei paesi del Maghreb e dell'Egitto. Infatti, senza uno sviluppo adeguato di queste agricolture nel quadro di uno sviluppo economico equilibrato, la tendenza a emigrare verso l'Europa, in particolare verso l'Italia, continuerà.
L'analisi disaggregata mostra che questo problema si pone, in particolare, per il complesso dei paesi del Maghreb, che hanno 54,8 mld di dollari di prodotto agricolo su un totale di 504,2 pari al 10,92% e 7,2 mln di occupati in agricoltura su un totale di 23.731 mln, con una percentuale del 30,87. Le quote del prodotto agricolo e degli occupati sono superiori a quelle della Turchia di un po' più di un punto percentuale e sono inferiori a quelle dell'Egitto rispettivamente di circa 2 punti e di poco più di 1 punto. L'area maghrebina, nonostante questa quota estremamente alta di PIL e di occupati in agricoltura, che si collega ad un basso valore aggiunto per addetto, ha una disoccupazione di 2.649.000 unità, pari all'11,4%, mentre la disoccupazione egiziana è solo il 9%. D'altra parte, la Turchia ha una disoccupazione di poco superiore, pari al 12%, ma un'occupazione in agricoltura minore di 1,4 punti. Si può concludere che il Maghreb ha una problematica di pressione migratoria dovuta alla sottoccupazione agricola e alla disoccupazione potenzialmente maggiore dell'Egitto e della Turchia. Tuttavia, considerando che in Marocco il terreno arabile è il 18% del totale e quello irrigato è il 9,8%, con una dotazione naturale di acqua pari solo allo 0,29% dell'area complessiva, mentre in Tunisia la terra arabile è il 17,05% del totale e quella irrigata il 2,7%, ma la dotazione naturale di acqua è il 5,04 %, le risorse di base per un ulteriore sviluppo quantitativo e qualitativo dell'agricoltura appaiono, comunque, molto elevate. L'Algeria, che ha solo lo 0,2% di

Tabella 5 - Il ruolo dell'agricoltura nel PIL e nell'occupazione e la sua produttività per addetto

N.	Paese	Forza lavoro (.000 unità)	Tasso disoccupati (%)	Disoccupati (.000 unità)	Occupati (.000 unità)	Occupati agricoltura (%)	Occupati agricoltura (.000 unità)	VA agricolo		
								% sul PIL totale	VA (mld $)	VA per addetto ($)
1.	Marocco	11.300	9,8	1.107	10.222	44,6	4.558	17,1	25,9	5.682
2.	Algeria	10.810	10,0	1.081	9.730	21,0	2.043	7,0	17,6	8.615
3.	Tunisia	3.769	13,0	490	3.279	18,3	600	10,6	10,6	17.667
Paesi Maghreb		***25.879***	***10,3***	***2678***	***23.231***	***31,0***	***7.201***	***10,7***	***54,1***	***7.513***
4.	Egitto	26.200	9,0	2.350	23.850	32,0	7.632	14,0	69,7	9.133
5.	Turchia	25.640	12,0	3.076	22.564	29,5	6.656	9,6	92,2	13.852
6.	Israele	3.147	6,7	211	2.936	2,0	59	2,4	5,3	89.831
7.	Giordania	1.719	12,5	215	1.497	2,7	40	4,4	1,5	37.500
8.	Siria	5.529	8,4	470	5.059	17,0	860	17,1	18,2	21.163
9.	Palestina	694	16,5	115	579	12,0	70	3,7	0,5	7.194
10.	Libano	1.500	18,8	282	1218	7,0	85	4,6	6,3	73.865
Totale Mediterraneo Orientale		***12.859***	***-***	***1.293***	***11.289***	***-***	***1.114***	***-***	***31,8***	***-***
Media Mediterraneo Orientale		***-***	***10,1***	***-***	***-***	***9,9***	***-***	***7,3***	***-***	***28.546***
Totale PAMS		***89.308***	***-***	***9.368***	***80.934***	***-***	***22.603***	***-***	***247,8***	***-***
Media PAMS		***-***	***11,15***	***-***	***-***	***17,98***	***-***	***10,3***	***-***	***10.963***

Fonte: nostre elaborazioni sui dati di IndexMundi.

terra irrigata e il 3,17% di terreno arabile e non dispone di riserve naturali di acqua apprezzabili, ha però una densità di abitanti solo di 14,4 unità per kmq, un quinto delle 70,8 unità per kmq del Marocco e 4,5 volte meno della Tunisia che ha una densità di 64,7 unità. Soprattutto, l'Algeria ha ampie possibilità di sviluppo industriale, anche nell'ambito della produzione agricola, data la grande disponibilità di fonti di energia. L'Egitto ha, dopo il Marocco, il record di quota del PIL agricolo sul totale e di occupazione in agricoltura su quella globale, ma ha anche un tasso di disoccupazione del 9%, che non è particolarmente elevato. Esso, con 1001 kmq di terreno ne ha solo 6 mila ossia lo 0,6% con dotazioni idriche, con 76 abitanti per kmq, mentre la terra irrigata artificialmente è di 35 mila kmq, ossia il 3,5%; quella arabile è il 2,9%, mentre i raccolti permanenti sono solo lo 0,5%; l'agricoltura intensiva presenta per i raccolti tradizionali di grano e riso un'elevata produttività. Sembra difficile fare ulteriori miglioramenti in questo ambito, mentre ciò che occorre per ridurre la pressione occupazionale è di aumentare l'efficienza dell'irrigazione, acquisire nuove terre alla coltivazione, sviluppare maggiormente il ciclo industriale.

LE AGRICOLTURE DEI 10 PAESI E DELLE 4 SUB-AREE DELL'AREA MEDITERRANEA SUD

Osservando la tabella 6 si può notare che la produttività agricola nella media è inferiore sia a quella dell'industria sia a quella dei servizi, che è il settore che dà il maggiore apporto alla produzione e all'occupazione. Tuttavia il divario fra produttività dell'agricoltura e dei servizi non è molto grande. Inoltre, nei paesi del Maghreb la produttività agricola nella media è superiore a quella dei servizi, sia pure di poco. Il divario è molto rilevante per l'Algeria e la Tunisia, mentre la bassissima produttività agricola del Marocco (che è la minore fra quelle di tutti i PAMS) abbassa la media.

Anche in Egitto la produttività dell'agricoltura (che pure si trova nella parte bassa della graduatoria) è maggiore di quella dei servizi, mentre l'inverso vale

per la Turchia dove pure la produttività agricola è più che doppia di quella dell'Egitto. Il terziario turco, in effetti, assieme a quello di Israele, svetta, nella graduatoria, verosimilmente sia a causa dello sviluppo turistico sia a causa del commercio di prodotti di qualità (come i tappeti) in parte collegato ai flussi del turismo. La produttività agricola di Israele è un unicum in tutta l'area dei PAMS. Ed è superiore di parecchio a quella dei servizi, che pure occupa il primo posto. In generale, nella media dei PAMS del Mediterraneo Orientale la produttività agricola supera considerevolmente quella dei servizi. Anche nell'industria ci sono notevoli divari di produttività, ma se si prescinde da quella eccezionalmente elevata di Israele, essi sono meno rilevanti di quelli che si notano nell'agricoltura. Il forte divario del valore aggiunto per addetto si può solo in parte spiegare con diversità di dotazioni naturali di risorse idriche e di terreno adatto. In gran parte si spiega con il diverso sviluppo tecnologico. Nella tabella 7 sono considerate alcune variabili che possono essere rilevanti al riguardo.

Il divario del tasso di crescita annuo della popolazione, che sta tra l'1,2% del Maghreb, l'1,3% dei Paesi del Mediterraneo Orientale e l'1,1% per la Turchia, non può spiegare il differenziale di produttività fra questi paesi. In Egitto questo tasso demografico è il 2% annuo e ciò può aiutare a spiegare la sua minore produttività dell'agricoltura, dovuta ad un continuo incremento di popolazione, che si affolla sulla terra disponibile. Tuttavia, per l'Egitto vi è un altro fattore, che ne ostacola lo sviluppo della produttività: si tratta della relativa modestia degli investimenti rispetto alle medie del Maghreb e della stessa Turchia. L'indice di incremento della produzione agricola egiziano è elevato, ma dipende dall'aumento del terreno utilizzato, mentre la produttività rimane bassa. La spesa dell'Egitto per istruzione in percentuale sul PIL è anch'essa bassa rispetto alla media del Maghreb e a quella della maggior parte degli

Tabella 6 - Produzione e produttività agricola in rapporto a quelle dell'industria e dei servizi dei PAMS

N.	Paese	TUTTI I SETTORI			AGRICOLTURA			INDUSTRIA			SERVIZI		
		VA	ADD	VA/ ADD	VA	ADD	VA/ ADD	VA	ADD	VA/ ADD	VA	ADD	VA/ ADD
1.	Marocco	151,4	10.222	14.811	25,9	4.588	5.682	46,3	2.024	22.875	80,8	3.629	22.265
2.	Algeria	251,1	9.730	25.806	17,6	2.043	8.615	155,7	2.627	59.269	77,8	5.059	15.378
3.	Tunisia	101,7	3.279	43.119	10,6	600	17.667	35,2	1.046	33.652	55,7	1.632	34.129
	Totale Maghreb	***504,2***	***23.231***	***-***	***54,1***	***7.201***	***-***	***237,2***	***5.697***	***-***	***214,3***	***10.320***	***-***
	Media Maghreb	***-***	***-***	***21.203***	***-***	***-***	***7.513***	***-***	***-***	***41.635***	***-***	***-***	***20.765***
4.	Egitto	497,8	23.850	20.872	69,7	7.632	9.133	186,7	4.055	46.042	240,4	12.163	19.765
5.	Turchia	960,5	22.564	42.567	92,2	6.656	13.852	256,4	5.573	46.008	612,8	10.355	59.170
6.	Israele	219,4	2.936	74.591	5,3	59	89.831	71,5	470	152.297	142,6	2.407	59.244
7.	Giordania	34,5	1.497	23.046	1,5	40	37.500	10,4	299	33.445	22,5	1.158	19.430
8.	Siria	107,4	5.059	21.229	18,2	860	21.163	29,3	809	36.218	59,8	3.390	17.640
9.	Palestina	12,8	579	22.107	0,5	70	7.194	1,7	133	12.781	10,6	376	28.191
10.	Libano	61,0	1218	50.082	6,3	85	73.865	12,0	244	49.180	45,6	889	51.293
	Totale Mediterraneo Orientale	***435,1***	***11.289***	***-***	***31,8***	***1.114***	***-***	***124,9***	***1.955***	***-***	***281,1***	***8.220***	***-***
	Media Mediterraneo Orientale	***-***	***-***	***38.541***	***-***	***-***	***28.546***	***-***	***-***	***63.887***	***-***	***-***	***34.197***
	Totale PAMS	***2.398***	***80.934***	***-***	***247,8***	***22.603***	***-***	***805,2***	***17.280***	***-***	***1349***	***41.058***	
	Media PAMS	***-***	***-***	***29.629***	***-***	***-***	***10.963***	***-***	***-***	***46.597***	***-***	***-***	***32.855***

Tabella 7 - Lo sviluppo agricolo nello sviluppo economico dei PAMS

N.	Paese	Indice Produzione Agricola	Indice Produzione Alimentare	Consumo Energia Pro Capite	Spesa Pubblica Istruzione	Area Forestale	Crescita Popolazione Totale	Investimenti Fissi Lordi	Investimenti Fissi Lordi	Investimenti Fissi Lordi
		1999-2001= 100%	1999-2001= 100%	Kg Petrolio equivalente 2008	%GDP ultimi anni	% area totale	% 2010-2015	% su Pil nel 2000	% su Pil nel 2005	% su Pil nel 2010
1.	Marocco	137	137	435	5,6	11,5	1,2	26	27,5	32
2.	Algeria	161	161	1041	4,3	0,6	1,5	20,7	22,4	24
3.	Tunisia	116	116	803	7,1	6,3	1	26	22,5	25,9
	Media Maghreb*	138	138	760	5,6	3,9	1,2	24,2	24,1	27,3
4.	Egitto	135	137	864	3,8	n.d.	1,7	17,1	16.9	18,9
5.	Turchia	114	117	1.237	2,9	14,4	1,1	20	21	16,9
6.	Israele	120	121	1.458	7,1	7,1	1,4	18,7	16,5	16,4
7.	Palestina	100	100	447	n.d.	1,5	2,9	32,9	27,1	21,2
8.	Giordania	148	148	1.201	4,9	1,1	1,4	21,1	30,6	25,4
9.	Libano	111	111	1.170	1,8	13,4	0,8	21	22	29,2
10.	Siria	123	130	918	4,9	2,6	1,7	17,3	23	24
	Media Mediterraneo Orientale*	126	126	1.186	4,7	6,1	1,3	19,5	24,9	23,8
	Media PAMS	128	130	1.011	4,3**	8,1**	1,3	19	21,7	21,6

Fonte: Nazioni Unite.

* Medie aritmetiche semplici; **Esclusa la Palestina, data la peculiarità dei dati fortemente influenzati da fattori politici. Escluso l'Egitto per cui non sono disponibili i dati.

stati del mediterraneo Orientale. Il basso livello dell'istruzione incide negativamente sul livello della produttività e sulla sua dinamica, specialmente nei paesi in cui le condizioni del suolo e del clima non sono molto propizie e la proprietà agricola è molto frammentata. La spesa per l'istruzione del Libano e della Turchia è minore anche di quella dell'Egitto, ma a favore della produttività dell'agricoltura in Turchia opera l'elevato sviluppo dell'impiego dei macchinari agricoli di cui vi è una rilevante produzione nazionale. Il Libano, che adotta un regime accentuato di libero scambio e la cui agricoltura pertanto è sottoposta alla pressione competitiva internazionale, non ha potuto non orientarla alle produzioni per le quali vi è, localmente, la maggior convenienza ed ha assorbito le tecnologie produttive dell'agricoltura di Israele.

L'indice di produzione alimentare in Egitto è aumentato più dell'indice della produzione agricola: segno evidente di un orientamento delle politiche agricole alla provvista dell'autosufficienza alimentazione della popolazione, più che alla crescita del suo reddito pro capite tramite le specializzazioni produttive più feconde. Se confrontiamo la Tunisia con la Turchia ci possiamo rendere conto di come un investimento elevato in percentuale sul PIL e una quota estremamente alta di spesa per l'istruzione, siano riuscite in Tunisia a generare una produttività per addetto molto superiore a quella della Turchia, nonostante questa si avvalga di un territorio molto più ricco di acqua e di terra fertile. L'elevato consumo di energia per abitante della Turchia le consente di avere un settore di servizi ad elevata produttività, ma non un'agricoltura all'altezza delle sue rilevanti possibilità.

Marocco

In Marocco il territorio è in gran parte montuoso; la piovosità è notevole, soprattutto nella zona costiera ed è decrescente verso l'interno nella zona montana fino all'aridità dell'area desertica. I fiumi hanno una scarsa portata. Sulle pendici dei monti vi è però una ricca vegetazione di ginepri, pini marittimi, querce da sughero e roveri, palme, eucalipti, fichi d'india. Una produzione non ancora valorizzata è quella delle piante officinali e degli infusi. Relativamente alla fauna essa è caratterizzata dalla presenza di gazzelle, mufloni e cammelli in due parchi naturali. Gran parte delle

risorse agricole deve essere importate perché la produzione di orzo, frumento, miglio, segale, riso, avena e sorgo non è sufficiente a soddisfare il fabbisogno nazionale. La produzione delle patate e legumi è invece in parte esportata. Il punto di forza dell'agricoltura nelle esportazioni è costituita da agrumi, pomodori, frutta fresca (albicocche, mele, pesche, prugne) e frutta secca (datteri). C'è anche una produzione di arachidi, tabacco, lino, cotone e di olivi. Nell'ambito forestale sono importanti il cedro e sughero. Nell'attività agroindustriale i settori maggiori sono quelli correlati alla presenza di oleifici, zuccherifici e dell'industria conserviera. La produzione, come quella dell'Algeria, non è sufficientemente specializzata e non sono valorizzati i prodotti suscettibili di maggiore mercato, in particolare, nel settore delle primizie dei pomodori. Anche qui si nota la carenza di interscambio e di rete di trasporto e comunicazione con altri stati del Maghreb e l'arretratezza del ciclo di trasformazione-conservazione dei prodotti.

Algeria

L'Algeria, benché abbia come suo punto di forza le fonti di energia e le miniere (ferro, manganese, uranio, platino e diamanti), tuttavia ha un settore agricolo molto importante che si concentra soprattutto nella zona costiera dove la piovosità è maggiore e la fertilità del suolo consente di coltivare i cereali assieme alla vite e all'ulivo. Sugli altopiani la vegetazione si dirada, ma vi è un discreto patrimonio forestale in situazione precaria. Oltre ai cereali (frumento, orzo, avena, riso), c'è una estesa viticoltura, ma anche olivi, agrumi, frutta (tra cui datteri e fichi), ortaggi, barbabietole da zucchero, colza, i semi e tabacco. Il terreno arabile è solo l'1,5% del territorio. È in crescita la produzione dei bovini e ovini. Le foreste che ricoprono solo l'1,7% della superficie totale annoverano cedri, pini, querce da sughero. L'Algeria adotta le misure protettive per la sua produzione alimentare e in particolare per l'industria della trasformazione.
I prodotti agroalimentari sono una quota trascurabile delle esportazioni algerine che riguardano soprattutto le risorse energetiche e minerarie, ma sono molto importanti per il tenore di vita della popolazione agricola (1/5 degli occupati totali che producono meno del 10% del PIL). I punti di forza dovrebbero consistere nelle specializzazioni del settore enologico e della frutta secca. Occorrono ulteriori investimenti per migliorare il rendimento del ciclo agroalimentare e per lo sviluppo dell'industria delle conserve alimentari che può avvalersi di energia a buon mercato. Anche la rete dei trasporti è carente, soprattutto con riguardo al commercio interafricano.

Tunisia

La Tunisia ha una piovosità buona, come l'Algeria e Marocco, nella fascia mediterranea che diminuisce, come nel Marocco in quella montana e tende ad annullarsi nel sud desertico. Nell'agricoltura, a differenza che in Algeria e soprattutto non come in Marocco, vi è una specializzazione del settore di olio d'oliva di cui la Tunisia viene considerato il quarto produttore mondiale. Dalle 23.000 tonnellate nel 1971 si è assestata tra 24 e 26 mln di tonnellate fino al 1996 per arrivare a 30 mln nel 2000 e a 50 mln nel 2012 con forti fluttuazioni da un anno all'altro. Nel settore ortofrutticolo sono importanti la frutta fresca (pesche, albicocche, prugne, mele, pere) e la frutta secca (datteri, mandorle), mentre l'orticoltura, come in Marocco, si concentra sulla coltivazione quasi esclusivamente dei pomodori. La produzione del granturco si è azzerata. È invece in aumento la produzione di frumento, che era 2,2 mln di tonnellate nel 2002 e raggiunge 3,5 mln di tonnellate nel 2012. La produzione di orzo ha raggiunto nel 1996 un picco di 1,8 mln di tonnellate, poi, dopo un declino, è di nuovo aumentata arrivando a 2,4 mln di tonnellate nel 2009. Nel 2012 è scesa a 1,6 mln di tonnellate. La produzione di tabacco è in costante sviluppo. Ha dato luogo nel 1997 a 21 mln di pacchetti di sigarette e si mantiene da allora attorno a tale livello.
La Tunisia sta dedicando grande attenzione all'agricoltura dal punto di vista ambientale e della

sicurezza alimentare, ma anche in questo caso, come in quello dell'Algeria, gli elementi del protezionismo prevalgono su quelli dell'interscambio nell'area dei PAMS e con l'Europa.

Egitto

L'agricoltura in Egitto ha una celebre tradizione. Essa si svolge essenzialmente nell'area del Nilo, cioè nel 4% della superficie. L'Egitto è il maggior produttore agricolo del Nord Africa ed è importante per il contribuito al PIL, alla bilancia dei pagamenti e dal punto di vista sociale. Dopo le riforme (che si sono verificate in un clima non sempre pacifico) una parte rilevante della popolazione a basso reddito può sopravvivere in modo accettabile, ma rimangono molti problemi irrisolti. La diga di Assuan ha potenziato la disponibilità di acqua per irrigazione, aumentando il terreno coltivato a quasi 6 milioni di ettari, ma ciò non è sufficiente. Occorrerebbero maggiori investimenti. Dei 55 miliardi di metri cubi di acqua dell'Egitto, l'84% va all'irrigazione. Il 90% del terreno irrigato è utilizzato per seminativi: alimentari (grano, orzo, mais) e industriali (cotone). Solo il 10% circa serve per la produzione intensiva di ortofrutta. L'Egitto per accrescere il rendimento dei terreni fa uso elevato di fertilizzanti. Il clima insieme alla disponibilità permanente di acqua vicino al Nilo consente due raccolti annui. La produzione principale è il cotone a fibra lunga, di cui è il maggior produttore mondiale. Sono importanti anche gli ortofrutticoli: circa 18 mln di tonnellate annue di ortaggi freschi e 13 mln di frutta. Ci sono tre stagioni: 1) da aprile a luglio in cui si ottengono i raccolti dei terreni irrigate in permanenza: cotone, canna da zucchero e riso; 2) da agosto (in corrispondenza delle esondazioni del Nilo) al 30 novembre: mais e miglio; 3) dal 1 dicembre alla fine della primavera, quando si ottengono grano e orzo e le principali verdure. Il mais va soprattutto al consumo domestico, come cibo contadino. Lo stelo del mais fresco è alimento degli animali, secco è materiale da costruzione e combustibile. L'offerta di vegetali e frutta, fra autunno primavera, in cui non sono prodotti nei paesi europei, è per l'Egitto un'importante opportunità, che può valorizzare, grazie alla capacità potenziale di dare volumi elevati di offerta in misura costante nel tempo. Ciò soprattutto per pomodori, limoni, banane, mele, mango, uva, patate. L'economia agricola egiziana fronteggia una duplice sfida. Da un lato non può evitare di conservare i suoi plus nell'offerta di cereali e di cotone; dall'altro ha bisogno di valorizzare le sue produzioni orto-frutticole che comportano uno sfruttamento intensivo del suolo e del lavoro e si prestano particolarmente allo sviluppo delle piccole aziende agricole. Esso può sfruttare il vantaggio stagionale, ma deve superare l'handicap di non avere, salvo qualche eccezione, una reputazione per quei prodotti di qualità dell'ortofrutta che dimostrano di avere comunque dei pregi intrinseci. Relativamente a questo eventuali collaborazioni con l'Italia possono rilevarsi particolarmente proficue.

Turchia

In Turchia, a causa del clima favorevole, della bontà del suolo e della varietà di condizioni geografiche utili per la diversificazione produttiva, l'agricoltura è stata il settore su cui si è principalmente fondato, per molto tempo, lo sviluppo economico. La Turchia è ora un paese con un maggior sviluppo industriale e dei servizi fra i quali il turismo estero rappresenta il più importante. L'agricoltura ha, comunque, il ruolo centrale nell'economia turca, anche in rapporto all'industria. In essa hanno un ruolo preminente il settore tessile sia per l'abbigliamento che per l'arredamento (tappeti) in relazione alla produzione di cotone ed il settore meccanico, con un'importante produzione di macchine agricole. Il valore aggiunto dell'agricoltura che era il 10,1% del PIL nel 2000 è sceso al 9,6% nel 2010, con un'occupazione di 5,2 milioni di persone pari al 24% dell'occupazione totale. La produttività agricola è bassa, sia perché il 65% delle aziende agricole sono piccole e possiedono solo un quinto della terra arabile, mentre le grandi aziende che sono meno dell'1% possiedono l'11,5% del terreno arabile, e

sia perché nelle aree fredde e poco dotate di acqua della Turchia centrale e orientale il rendimento del terreno a grano è della metà, pari a un terzo delle regioni mediterranee ed egee. Il rendimento per ettaro delle coltivazioni di frumento è di 2 tonnellate per ettaro contro le oltre 6 della media europea. I costi per gli agricoltori turchi sono più alti e il reddito comparativamente più basso in rispetto alla media europea. Una delle ragioni fondamentali di questa minore produttività è stata, oltreché la scarsa quota di spesa pubblica per l'istruzione, cui si è fatto cenno prima, la politica economica accentuatamente dirigista, costituita da sovvenzioni ai prezzi delle materie prime e dei prodotti, protezioni dall'importazione, sovvenzioni e rimborsi di imposte all'export, monopoli di mercato, che ha puntato alla stabilizzazione del reddito dei contadini, all'autosufficienza alimentare, al miglioramento della dieta alimentare, a promuovere l'export agricolo più che le convenienze di mercato. Sono da evidenziare, tuttavia, alcuni progressi accanto alle grandi potenzialità non valorizzate. La Turchia si è aperta sempre di più al commercio internazionale, che ora rappresenta una quota molto importante della sua economia: il 25% circa sul lato dell'import ed il 18% su quello dell'export. L'agricoltura però contribuisce all'export solo per il 7% con una quota di 9 miliardi di $ di ricavi su 73 di cui il valore aggiunto prima della crisi era pari solo al 12% (Economist, 2008). La percentuale è, ovviamente, minore, ossia il 5,78% circa se si considera il valore aggiunto, anziché il ricavo lordo della produzione agricola stimato in 1.557 mld di dollari nel 2008 (Deloitte, 2010). Inoltre queste statistiche considerano anche i prodotti della lavorazione industriale alimentare. Escludendoli, l'export agricolo viene stimato solo in 4,5 mld nel 2009 pari al 4,4% delle esportazioni totali. Le principali esportazioni sono: frutta secca (fichi e albicocche, noci e nocciole) ed, in genere, i prodotti ortofrutticoli.

La produzione agricola turca, nonostante l'impulso dato alla produzione di granaglie, per ottenere l'autosufficienza alimentare che è quasi completa (nel 2009 le importazioni di derrate agricole erano solo il 3,3% delle importazioni totali, circa 4,6% miliardi di dollari), è costituita nel 2008 per il 53,7% da frutta e verdura, mentre le granaglie sono solo il 19,2% con 300 mld di $ contro 836 mld di frutta e verdura. Un altro 11% del prodotto agricolo turco è composto da olio e leguminose per un valore della produzione di 176 mld di $ (Deloitte, 2010). Nel restante 15,8% si annoverano cotone, tabacco e canna da zucchero. La Turchia è il principale produttore del mondo di fichi, albicocche e nocciole. Il secondo di meloni e porro ed il terzo di spezie, peperoni, fragole, castagne, pistacchi, noci, ceci, lenticchie, fagioli, angurie, cocomeri, veccie e miele naturale. Nel comparto delle granaglie la quota maggiore, pari al 60% è data dal frumento, mentre l'orzo è il 20% circa e il granturco poco più del 10%. Fra i cereali di importanza minore va segnalato il riso. Fra le leguminose, emergono la produzione di ceci e lenticchie con quote del 52% e del 28% misurate in quantità nel 2009. Nella produzione di ortofrutticoli il 64% è composto dalla verdura. Nella produzione di carne emergono il pollame con 100 mila ton e 600 mila ton per la carne bovina. Gli operatori del mercato attualmente investono in animali per allevamento e latte, mattatoi e cicli di lavorazione della carne, modernizzazione delle aziende agricole, agricoltura biologica, igiene del cibo. La meccanizzazione agricola si sviluppa soprattutto nelle zone dove le aziende sono di maggiori dimensioni, come nell'Anatolia occidentale. Il terreno e i macchinari hanno un costo elevato e per i nuovi operatori locali con reddito modesto, desiderosi di dedicarsi all'agricoltura, è difficile entrare nel settore.

Israele

L'agricoltura in Israele rappresenta il 2,5% del PIL. Il terreno arido e la mancanza della pioggia permettono di arare solo il 20% della terra. La maggior parte dell'agricoltura è basata sui principi cooperativi: kibbutz, dove ogni lavoratore produce per il benessere comune; moshav, dove ogni fattoria lavora sulla terra di proprietà, ma gestisce la compravendita in modo cooperativo.

L'Israele è uno dei paesi più importanti nel mondo per la produzione e l'esportazione degli agrumi: arance, mandarini, pompelmi e pomelit (ibrido di pompelmo e melo). Le condizioni climatiche differenti delle varie zone del paese permettono il raccolto di molte varietà dei prodotti. 215 mila ettari sono destinati alle produzioni dai campi, con 156 mila ettari occupati da raccolti invernali: frumento (82,4 mila ha) e mais per l'insilato (18 mila ha), fieno, legumi e girasoli (per l'olio). 60 mila ettari sono destinati a raccolti estivi: cotone, girasoli, ceci, piselli, fagioli, mais, arachidi e cocomeri per i semi). A seconda delle precipitazioni piovose si ottengono da 2,5 a 4,2 tonnellate a ettaro di grano. Ci sono più di 40 varietà di frutta. Nella costa mediterranea crescono agrumi, avocado, kiwi e mango. I pomodori, cetrioli, peperoni e zucchine crescono in tutto il territorio, mentre nei mesi invernali, nelle valli, si producono meloni. Le aree subtropicali producono banane e datteri, invece nelle colline del nord si producono mele, pere e ciliege. Inoltre ci sono numerosi vitigni. Nelle esportazioni l'agricoltura israeliana, per altro, rappresenta soltanto il 3,6 %. Il paese fornisce all'Europa, specie in inverno, diverse varietà di fiori, come rose, tulipani e gigli.
Il settore agricolo consuma circa 1,2 mld di m^3 di acqua all'anno, delle quali 900 mln di m^3 sono potabili. L'acqua rimanente è tratta da corsi d'acqua, sorgenti e pozzi salati. La coltivazione costante nelle serre necessita di quantità di acqua non indifferenti. Le tecnologie di irrigazione in continuo sviluppo permettono di minimizzare l'impiego delle risorse idriche. La drip-irrigation (irrigazione a goccia) permette un sistema di risparmio dell'acqua, che necessita di un'inclinazione del suolo per garantire la medesima efficienza nelle aree più distanti dalla sorgente. L'irrigazione a micro spruzzo viene posizionata a una distanza minima da ogni arbusto per evitare la salinizzazione del terreno. L'irrigazione sepolta viene posizionata a 50 cm sotto il suolo con valvole specifiche che permettono la fuoriuscita dell'acqua in una sola direzione, impedendo il blocco dovuto al terriccio. I materiali dei tubi devono essere particolarmente resistenti per la protezione dai roditori e dai parassiti dei terreni. Tutti i metodi utilizzati sono interamente computerizzabili, così da garantire la massima precisazione nel timing, nel dosaggio e nella diversificazione, con costi decrescenti e formazione di nuove economie esterne.

Giordania

In Giordania l'agricoltura occupa solo il 2% del PIL. Nell'economia giordana sono soprattutto importanti il turismo, l'edilizia per abitazioni ed uffici di imprese internazionali, l'industria mineraria, grazie anche allo sfruttamento del Mar Morto. L'industria produce potassio, fosfato, prodotti farmaceutici, fertilizzanti, confezioni di abbigliamento, cemento, prodotti della raffinazione del petrolio. I prodotti dell'abbigliamento e di altre industrie leggere fruiscono dell'accordo di libero scambio con gli USA del 2004 che consente l'esportazione in esenzione da dazio di prodotti industriali. La Giordania, dunque, si può permettere una bilancia dei pagamenti agricola passiva. Il governo e le imprese però stanno investendo nell'agricoltura che è in sviluppo e soprattutto mediante i processi tecnologici riguardanti l'irrigazione, le serre e le produzioni qualificate. Ci sono tre diverse aree con differenti vocazioni ed opportunità agricole. L'area degli altipiani e collinare con altitudine fra i 600 e i 1.600 metri che comprende la maggior parte della terra arabile giordana e ha un clima relativamente freddo fra gli 8 gradi invernali e i 25 estivi. Quest'area è caratterizzata da terreni irrigati dalla pioggia, in cui si producono cereali, frutta e vegetali. C'è poi l'area semi-arida della Giordania Orientale con temperatura sino a 40 gradi in estate e venti freddi e secchi d'inverno. Essa occupa due terzi del territorio, è poco piovosa, ha caratteristiche di steppa, è abitata da beduini nomadi, che allevano greggi di capre e pecore che forniscono carne anche al resto del territorio. Infine c'è il Ghor, la valle che si distende per l'intera lunghezza della Giordania a ovest degli altipiani, in cui il terreno raggiunge anche i 400 metri sotto il livello del mare del Mar

Morto. Essa ha un suolo fertile, è relativamente ricca di acqua e ha un clima temperato, ideale per un'agricoltura lungo tutto l'anno, con una temperatura che varia fra i 14,9 gradi in gennaio e i 31,3 in luglio. Qui sono possibili tre raccolti annui. Metà della produzione agricola giordana ha luogo in questa vallata. Il settore agricolo si avvale qui di tecniche intensive e di risparmio idrico, come l'irrigazione a pioggia e a pivot e di serre in plastica. La produzione agricola del Ghor consiste di pomodori, meloni, cedri e limoni, cetrioli, cavoli, banane, albicocche, patate e cipolle.

Palestina

In Palestina l'agricoltura è la principale attività economica ed anche l'unica fonte delle sue esportazioni, principalmente rivolte agli stati vicini. Attualmente il valore della produzione agroalimentare della Palestina è valutato in circa 1,1 miliardi di euro. Più del 63% della superficie coltivata è costituita da alberi da frutta, il 10% delle aree coltivabili è destinata a produzioni orticole e il 26,3% alle coltivazioni da campo. La Palestina riceve assistenza finanziaria da parte dell'Unione europea nel quadro delle politiche mediterranee e da parte degli USA in relazione alla difficile questione dei rapporti fra israeliani e palestinesi. Questa riguarda anche una parte del territorio agricolo e dell'uso delle risorse idriche (estremamente scarse) nel triangolo Palestina, Israele, Giordania. L'agricoltura palestinese è meno sviluppata di quella delle altre due aree e la sua vocazione, data la limitatezza del territorio e delle risorse idriche, è principalmente legata alla coltivazione di alberi da frutta e delle primizie dell'orticoltura. La strategia per il 2011-2013 del Ministero dell'Agricoltura dell'Autorità Nazionale Palestinese che usufruisce degli aiuti internazionali è più ampia anche perché considera il problema sociale, che riguarda l'occupazione e quello ambientale, che riguarda l'erosione del suolo. Il programma si articola in: 1) sostegno alle piccole aziende agricole e alle donne delle campagne emarginate; 2) sostegno all'ottimo utilizzo delle risorse inclusa, in particolare, l'attenzione alla deplezione e all'uso eccessivo di acqua e terra a pascolo; 3) riduzione del degrado del terreno e dell'erosione del suolo; 4) difesa e prevenzione della desertificazione e al mutamento del clima; 5) miglioramento della produttività; 6) aumento della sicurezza alimentare; 7) fornitura di infrastrutture e di servizi per l'agricoltura; 8) miglioramento della qualità della produzione agricola palestinese per competere nel mercato domestico e internazionale; 9) creazione di ambiente attraente per l'investimento per rafforzare il ruolo del settore privato nello sviluppo agricolo.
La "visione condivisa" dell'Autorità palestinese è che il settore agricolo, essendo il principale veicolo per la costruzione dello stato e per promuovere l'occupazione, vi è il bisogno strategico di provvedere a una guida dettagliata del commercio agricolo, della sicurezza alimentare e del suo controllo. Tuttavia, non emerge chiaramente l'indirizzo desiderabile per conciliare fra loro i diversi ambiziosi obiettivi.
Nel dicembre 2011 la Commissione europea ha approvato un pacchetto di aiuti del valore di 100 milioni di euro di cui 60 milioni saranno canalizzati attraverso un rifinanziamento dello strumento PEGASE (Meccanismo Europalestinese di Gestione degli Aiuti Economici e Sociali) e 40 milioni attraverso il programma dei rifugiati (UNRWA) delle Nazioni Unite. È una bozza di accordo per la liberalizzazione dell'interscambio nel settore dei prodotti agricoli e della pesca. Il programma PEGASE, avviato nel gennaio del 2008, che fa parte della politica di vicinato, sostiene gli interventi dell'Autorità Palestinese nell'ambito: 1) della governance; 2) dello sviluppo sociale con particolare riguardo alla protezione delle fasce deboli della popolazione e all'educazione (inclusa la formazione professionale); 3) del sostegno a iniziative di commercio, finanziamenti e garanzie per le piccole e medie imprese e dei poli di sviluppo imprenditoriale; 4) dello sviluppo di infrastrutture nel settore dell'energia, dei servizi ecologici e dei sistemi e delle reti idriche.
In base all'accordo per la liberalizzazione dell'interscambio di prodotti agricoli (anche

trasformati) e della pesca, i prodotti provenienti dalla Striscia di Gaza e della West Bank avranno immediato accesso al mercato europeo in esenzione dai dazi.
Tra i programmi europei rientra quello per le piccole e medie imprese (Entreprise Investment and Development Program) che prevede: 1) la European Palestinian Credit Guarantee che consente alle banche di assicurare le linee di credito attivate a favore delle PMI; 2) la legge sulle zone franche (Industrial Estates and Free Zones Law). Incentivi e vantaggi offerti da entrambe le leggi sono applicabili a investitori, sia nazionali sia stranieri. Nel Paese è operativa anche la MIGA (del gruppo Banca Mondiale) che assicura sia gli investimenti che le operazioni commerciali con il Paese, inclusi i rischi politici. Il ciclo imprenditoriale agricolo è incluso nella misura in cui ha determinate caratteristiche di tipo industriale.

Siria

L'agricoltura della Siria occupa una parte importante dell'economia, anche se le piogge, che si addensano nei mesi invernali, non hanno negli anni un andamento regolare sicché le attività agricole che ne dipendono hanno un destino precario. Le ampie possibilità di aumento del terreno irriguo, mediante le acque dell'Eufrate, sono ostacolate dalla necessità di costruire dighe importanti con un elevato costo dei canali dovuto alla friabilità del terreno. Mentre le produzioni agricole sono private e, generalmente, derivano da piccole proprietà con prevalenza di quelle di 1 ettaro e di quelle sino a 4 ettari, il regime politico autoritario controlla ampiamente il ciclo commerciale di input e di output. Le produzioni agricole compongono il 20% circa sia dell'export che dell'import. Comunque, l'agricoltura siriana consente alla popolazione l'autosufficienza agroalimentare quasi completa. Su 65 miliardi di dollari del PIL le esportazioni di prodotti agricoli (grano, carne, animali vivi, frutta, vegetali) sono circa 700 milioni (l'1,1% circa del PIL), mentre le importazioni agricole (animali e derrate alimentari) sono circa 1 miliardo di $ (l'1,5% del PIL). La Siria esporta cotone, legumi (lenticchie, piselli), olio ed è sostanzialmente autosufficiente (ed esportatrice) di grano, mentre è deficitaria di orzo e di zucchero. La produzione vegetale è dominante, essendo circa il 70%, mentre quella animale è il 30%. Sei prodotti, ossia grano, orzo, lenticchie, ceci, cotone e barbabietole da zucchero, sono considerati strategici, ma in relazione al valore tra i prodotti ortofrutticoli primeggiano i pomodori e le patate. Il grano e il cotone sono i più importanti prodotti agricoli in termini di valore, occupazione e utilizzo dell'irrigazione. Metà del cotone prodotto è impiegato nella produzione locale dell'industria tessile e dell'abbigliamento che è ampiamente orientata all'export, mentre l'altra metà è esportata. Sono importanti anche il tabacco e le olive in relazione all'industria agroalimentare che si basa sulle bevande, l'olio e altri prodotti alimentari e su quelli della lavorazione del tabacco. La Siria è il secondo esportatore di olio d'oliva del mondo arabo dopo la Tunisia e il sesto del mondo dopo Spagna, Grecia, Tunisia, Italia e Turchia. Nell'ambito frutticolo - che ha un ruolo minore - emergono le arance, le mele e soprattutto l'uva. La Siria è al terzo posto nella produzione di uva fra i paesi arabi, dopo Egitto e Marocco, ed è la 24esima su scala mondiale con lo 0,4% della produzione mondiale. Il 63% dell'uva è consumata come frutta fresca, l'8% è trasformato in uvetta, il 12% è trasformato in melassa e il 17% soltanto in bevande. Una quota importante dell'uva (9 milioni di tonnellate) è esportata nei paesi arabi. Il settore dell'allevamento riguarda principalmente pecore, capre, bovini, asini, cavalli e pollame.

Libano

L'agricoltura del Libano è avvantaggiata dal fatto che il paese è ispirato a principi di libero scambio. Ciò spiega perché, nonostante il basso livello di istruzione della popolazione, a cui si è già accennato, il suo valore aggiunto sia elevato. La bilancia del commercio estero agro alimentare è fortemente passiva perché le esportazioni sono qualche centinaio di miliardi e le importazioni circa

1,5 miliardi. Occorre, però, notare che il Libano ha intensi flussi turistici e che su circa 40 miliardi del PIL nominale, il deficit di 1,3 miliardi rappresenta circa il 3% del PIL. Inoltre, il Libano esporta, principalmente nei paesi arabi vicini, anche prodotti dell'industria agro-alimentare, in particolare vino, dolciumi, acqua minerale, alcoolici etc. Rimane però vero che l'agricoltura del Libano, che ha subito grandi danni a causa della guerra civile, ha problemi di degrado ambientale del terreno e di inquinamento, anche per la difficoltà e l'incuria nello smaltimento dei rifiuti, in particolare di quelli di origine animale. Inoltre, risulta avere per altro, potenzialità non valorizzate di sviluppo idrico e di qualificazione igienico sanitaria del prodotto. Questi ambiti, tuttavia, sono interamente trascurati dal governo e a causa del grande frazionamento terriero e del prevalente interesse della finanza e delle imprese moderne per altri investimenti, essi sono insufficientemente considerate dagli operatori del credito e da quelli delle infrastrutture e del commercio internazionale. La produzione di cereali è relativamente limitata, ma maggiore di quello che è segnalato dalle prevalenti statistiche, che si soffermano di più sui prodotti del Libano che sono oggetto del commercio internazionale o sono particolarmente attrattivi per i turisti, come i limoni e i cedri, l'olio d'oliva, le mandorle, l'uva e gli ortaggi, in particolare i pomodori e il tabacco (un tempo il Libano era specializzato nell'hashish). Il 30% della produzione agricola libanese consiste nell'allevamento del bestiame, prevalentemente ovino (320 mila capi) e caprino (430 mila capi), ma anche bovino (80 mila capi) per il consumo interno di carne e, soprattutto, di latte (il 55% dei caprini e il 60% dei bovini è allevato per la produzione di latte e latticini).
C'è anche una rilevante produzione di pollame e di uova (si calcola che se ne producano 750 milioni, ossia 106 per abitante). La valle del Beka che era uno dei granai dell'antica Roma, produce grano, granturco e orzo. Nella produzione libanese hanno molta importanza anche i legumi. Il settore però ha problemi di alto costo delle risorse energetiche e idriche mentre i costi del lavoro sono più alti rispetto alle economie vicine a minor sviluppo, sebbene la disoccupazione sia elevata. Molta terra fertile viene sottratta all'ortofrutticoltura dal crescente sviluppo delle urbanizzazioni. Si è sviluppata anche l'acquacoltura (in particolare per l'allevamento delle trote) e sta iniziando a svilupparsi l'agricoltura organica. Un recente rapporto ha definito l'agricoltura libanese come un settore "ad alto potenziale con risultati meno brillanti". In questo caso, l'ostacolo non è costituito dal dirigismo e dai vincoli al commercio internazionale che non ci sono, ma dall'assenza di interesse pubblico per gli investimenti di sua competenza nel settore, dalla carenza delle regolamentazioni igienico-sanitarie ed ambientali e dall'arretratezza culturale di una parte rilevante del mondo agricolo, carente di istruzione ed ancora caratterizzato da economie di sopravvivenza, in un'economia dualistica, per altri aspetti molto moderna.

SETTORE PESCA, CATASTROFI NATURALI ED ENERGIE NATURALI

La pesca è una risorsa importante per diversificare il ciclo di produzione alimentare dei PAMS. Essa è importante nel Mediterraneo, ma anche (per il Marocco) nell'Atlantico e nei corsi d'acqua permanenti. Il mare mediterraneo è oligotrofico, quindi piuttosto povero di nutrienti, ma è caratterizzato da una grande biodiversità ed il 28% delle sue specie sono endogene.
Nell'ecosistema costiero un ruolo fondamentale è svolto dalla pianta Posidonia oceanica, che non solo produce fino a 20 litri di ossigeno per ogni m^2 di prato marittimo al giorno e protegge le coste dalla corrosione, ma soprattutto rappresenta l'habitat ideale per i pesci ed i crostacei.
Rispetto agli organismi che vivono negli oceani, quelli che vivono nel Mediterraneo raggiungono dimensioni minori e possiedono un ciclo vitale piuttosto breve.
Occorrono maggiori controlli per la pesca a strascico abusiva per impedire il regresso della Posidonia sotto la costa.

A causa del posizionamento geografico i PAMS sono molto esposti alle catastrofi naturali, come il maremoto. E ciò incide negativamente sulle decisioni di investimento nel settore agricolo. Il progetto NEAMTWS, attualmente in corso di implementazione, può individuare potenziali aree di impatto del fenomeno, predire la sua propagazione e il tempo di arrivo, dando l'allarme alle autorità nazionali. Lo scambio delle informazioni sui livelli del mare può fornire indicazioni sull'arrivo di tsunami e sulla loro ampiezza, anche se a causa della breve durata dell'onda nel Mediterraneo non sempre è possibile attendere questo tipo di conferma prima di dare l'allarme.
Per la forte predominanza della luce solare e la vastità del territorio non urbanizzato e non coltivabile i PAMS hanno la possibilità di sfruttare le energie naturali, come quella solare, per il maggior sviluppo dell'economia agricola.

I NEGOZIATI AGRICOLI EURO-MEDITERRANEI E LE INIZIATIVE DI COLLABORAZIONE ITALIA/PAMS

Come si è accennato all'inizio, sino ad ora l'interscambio agro-alimentare fra stati europei mediterranei e PAMS ed in particolare fra Italia e PAMS è un fenomeno molto modesto e la quota dei prodotti ortofrutticoli freschi rimane molto limitata. Nel 2007, nel complesso, come si desume dalla tab. 8 , l'Italia importava dai PAMS prodotti agricoli e della pesca per 806 milioni di euro; di questo totale, 200 milioni riguardavano i prodotti ittici, 309 milioni si riferivano all'olio di oliva, 43 milioni al grano duro e 36 mln alle patate, in totale 588 mln. La concorrenza potenziale nel settore ortofrutticolo riguardava solo 218 mln di frutta secca e di frutta preparata o conservata. Non risultava alcuna importazione quantitativamente significativa di prodotti ortofrutticoli freschi provenienti dai paesi mediterranei.
D'altra parte verso i PAMS (tab. 9) l'Italia esportava prodotti agricoli per 234 mln di cui 34 milioni di grano duro e cifre minori di prodotti alimentari ortofrutticoli. Scambi minimi, a causa del protezionismo dei PAMS.
Una causa di questo scarso commercio agricolo sta nel fatto che i trattati fra i PAMS e l'Unione europea nel settore agricolo sono andati molto a rilento ed hanno avuto poco effetto positivo sulla entità del commercio internazionale fra stati europei mediterranei e PAMS. Questo anzi, nell'ultimo quinquennio è andato declinando, in rapporto a quello complessivo, a livello mondiale come emerge da Crescimanno et al. (2012), che calcolano un indice di intensità di tali scambi, basato sul rapporto fra valore degli scambi di ogni singolo stato europeo mediterraneo con gli stati extra europei del mediterraneo e valore complessivo degli scambi mondiali di tali stati. Prima di considerare tali dati, vediamo, nella tabella 10 quale sia lo stato di avanzamento attuale di tali accordi. Come si nota, gli accordi euro-mediterranei, che possono riguardare 9 PAMS , cioè tutti tranne la Turchia, che ha un accordo a parte come candidata all'Unione europea, non hanno fatto molti progressi. Ce ne sono solo 7, perché per l'Algeria e la Siria, dopo gli accordi firmati nel 2002 e nel 2005 non vi è stato ancora stato alcun negoziato. Con riguardo ai restanti 7 paesi, l'accordo con il Libano, firmato nel 2002, non è stato ancora avviato; quello con i Territori Palestinesi, la cui firma risale addirittura al 1997, è fermo, a causa delle note complicazioni politiche. Restano 4 paesi, per i quali le trattative sono state portate avanti e concluse. La trattativa con la Tunisia, la cui firma iniziale risale al 2005, è in vigore dal 1998, ma sono ancora in corso modifiche e chiarimenti, con decisioni del Consiglio europeo riguardanti le controversie. Le trattative dell'accordo con la Giordania, firmato anch'esso nel 1997, sono state concluse nel 2005, quelle con Israele, il cui negoziato ha avuto inizio un anno prima, sono state concluse nel 2008, mentre quelle con l'Egitto, al cui negoziato è stata apposta la firma iniziale nel 2001, sono entrate in vigore nel 2010. Ma la ratifica del Parlamento europeo, per questi tre accordi non è stata ancora firmata.
L'accordo con il Marocco, la cui firma iniziale è avvenuta nel febbraio del 1996, è stato ratificato

Tabella 8 - Principali importazione dell'Italia dai PAMS nel 2007 (in mln di euro)

Frutta secca*	181,9
Olio di oliva vergine ed extravergine	165,8
Crostacei e molluschi congelati	111,6
Olio di oliva lampante	92,4
Altro olio di oliva	52,1
Pesci, molluschi e crostacei prep.	50,5
Frumento duro	43,3
Pesce fresco o refrigerato	39,3
Patate	36,2
Frutta preparata o conservata	32,8*

Fonte: Henke e Perito (2008); Elaborazioni Inea su dati Istat.

*Escluso uva secca, mele secche, frutta tropicale secca (noce di cocco, papaia, banana ecc.).

Tabella 9 - Principali esportazioni dell'Italia verso i PTM nel 2007 (in mln di euro)

Prodotti dolciari a base di cacao	40,7
Frumento duro	34,2
Panelli, farine e mangimi	32,2
Conserve di pomodoro e pelati	31,5
Altri prodotti alimentari	29
Biscotteria e pasticceria	21,6
Pasta alimentare non all'uovo, né farcita	19,1
Sottoprodotti zootecnici non alimentari	18,9
Riso lavorato	18,1
Piante da esterno	17,8

Fonte: Henke e Perito (2008); Elaborazioni Inea su dati Istat.

dal parlamento europeo nel febbraio 2012 e quindi è ancora vigente.

Ma va osservato che il sistema di concessioni negoziate tra le parti è spesso ristretto ad alcuni prodotti "tipici" ottenuti nella regione ed in particolare, ortofrutta, frumento duro e carne. L'UE non prevede, se non in casi particolari, per i PAMS l'abolizione totale dei dazi ad valorem; per molti altri stabilisce una riduzione parziale variabile, che, per alcuni prodotti, è diversificata, anche in relazione ai calendari stagionali per tutelare le produzioni interne europee che si raccolgono in quei periodi. Per taluni prodotti come gli ortofrutticoli freschi si mantengono dazi specifici che variano in funzione del valore prezzo di importazione. Le concessioni tariffarie sono soggette a contingenti. Per altri prodotti rimangono le precedenti barriere. Anche dal lato dei PAMS, anche dopo gli accordi, il livello di protezione alle importazioni di prodotti agroalimentari provenienti dall'UE continua a mantenersi elevato.

A parte ciò, molto spesso i prodotti agricoli dei PAMS sono venduti sotto forma di commodities e utilizzati come input produttivi dell'industria di trasformazione confrontandosi con i prodotti europei mediterranei che possono avvalersi di marchi di provenienza geografica, su un mercato esigente quale quello comunitario (e italiano, in particolare). Ci sono anche consistenti ostacoli non tariffari riguardanti il rispetto delle regole

Tabella 10 - Stato di avanzamento dei negoziati agricoli euro mediterranei

	Firma	Entrata in vigore	Agri-negoziazioni*
Algeria	apr-02	set-05	Nessuna negoziazione
Egitto	giu-01	giu-04	Concluse nel 2008. Accordo entrato in vigore nel giugno del 2010
Territori Palestinesi	feb-97	lug-97	Non ancora avviate
Israele	nov-95	giu-00	Concluse nel 2008
Giordania	nov-97	mag-02	Concluse nel 2005
Libano	giu-02	apr-06	Non ancora avviate
Marocco	feb-96	mar-00	Concluse nel 2009. Accordo siglato nel dicembre 2010, ratificato dal Parlamento Europeo nel febbraio 2012
Siria	ott-04		Nessuna negoziazione
Tunisia	giu-95	mar-98	In corso modifiche

Fonte: Crescimanno et al. (2012).

igienico-sanitarie ed elevati costi di conservazione e trasporto connessi anche con lo scarso sviluppo infrastrutturale dei PAMS. Ciò riduce di molto il margine di competitività dovuto al differenziale di prezzo dei prodotti dei PAMS dovuto al basso costo del lavoro.

L'accordo fra l'Unione europea ed il Marocco, motivato dall'esigenza di favorire le spinte democratiche che sono emerse durante la "primavera araba", mediante una maggiore integrazione economica con l'Europa, in un settore di vitale importanza per l'economia marocchina, è stato approvato dal Parlamento europeo nel febbraio 2012, nonostante il dissenso dei produttori spagnoli, francesi e italiani e dei parlamentari francesi e spagnoli, e di una parte di quelli italiani. Esso prevede l'eliminazione del 55% dei dazi doganali sui prodotti agricoli e della pesca provenienti dal Marocco ed il 70% di quelli dell'UE, in un periodo di 10 anni. Esso limita la competizione sul mercato europeo con la modulazione di contingenti in quantità e anche per stagioni. E, ovviamente, stabilisce l'osservanza delle rigorose regole igienico-sanitarie europee. Nonostante queste cautele esso ha suscitato, in una parte del mondo agricolo, forti reazioni contrarie, che hanno trovato nel Senato italiano un'importante eco, mediante ordini del giorno di tutti gli schieramenti politici, che si pongono in netto contrasto con l'intera politica economica europea, che abbiamo cercato di delineare nella prima parte di questo lavoro. Tali opposizioni appaiono frutto di una ristretta visione di breve periodo, relativa ad aspetti singoli mentre con una concezione complessiva delle potenzialità che si offrono del sistema globale della filiera agricolo-industriale mediterranea, nelle sue articolazioni, le prospettive, che così si aprono sono molto interessanti, sia per l'economia italiana ed, in particolare, per quella del Mezzogiorno e del Marocco.

D'altro canto, considerando i dati sull'intensità

degli scambi agricoli, elaborati da Crescimanno et al. (2012), si rileva che anche per l'Italia (come per altri paesi dell'Europa mediterranea) c'è un complessivo indebolimento dell'intensità degli scambi agroalimentari bilaterali con il Sud del Mediterraneo (in particolare con i paesi del Nord Africa inclusa la Libia e del vicino oriente esclusa la Giordania), c'è una crescita dei flussi in valore assoluto relativi ai paesi mediterranei non europei considerati (oltre ai paesi africani e del vicino oriente anche l'Albania, la Croazia, il Montenegro e la Serbia) e una crescente diversificazione dei mercati di riferimento, insieme ad una perdita di centralità del Nord Africa e del vicino Oriente nel loro complesso. L'analisi per singolo partner commerciale, mette in luce un'intensificazione degli scambi con i principali partner commerciali dell'Italia ed in particolare con la Tunisia e la Turchia.

Con entrambi i Paesi, gli scambi bilaterali, scrivono Crescimanno et al. (2012), si intensificano soprattutto nei primi anni presumibilmente per un iniziale entusiasmo dettato dalla sottoscrizione nel 1995 dell'Accordo di Barcellona.

A partire dal 1999, anno successivo all'entrata in vigore dell'accordo di associazione (marzo 1998), si rileva, di contro, una riduzione dell'intensità degli scambi che interessano, in particolare la Tunisia, nel periodo dal 1999 al 2003. Tali scambi, tendono nuovamente a crescere a partire dal 2004, per subire successivamente un graduale indebolimento legato in misura maggiore ad una forte contrazione delle esportazioni italiane di prodotti agroalimentari in questi Paesi, rispetto alla flessione che ha caratterizzato gli acquisti. Anche con riferimento alla Turchia, Crescimanno et al. (2012), rilevano, in complesso, un iniziale aumento dell'intensità degli scambi bilaterali, con un valore massimo raggiunto tra il 2004 ed il 2005, seguito da un progressivo deterioramento degli scambi, per effetto dell'aumento degli scambi mondiali ed in particolare di una maggiore apertura al mercato estero della Turchia.

Nello stesso quindicennio, si intensificano i rapporti con Egitto ed Israele, conseguentemente ad una crescente dipendenza italiana di prodotti agroalimentari. In una visione prospettica va tenuto presente quanto osservato da Henke e Caputo (2008) a proposito della Turchia, con cui da molto tempo esistono accordi commerciali nel settore agricolo. "La somiglianza della struttura delle esportazioni italiane con quella delle esportazioni turche sul mercato comunitario, pur essendo cresciuta nel corso dell'ultimo decennio, rimane piuttosto bassa e comunque inferiore a quella che si evidenzia tra la Turchia ed altri partner comunitari, come la Spagna o la Polonia. Inoltre, se si valuta la somiglianza tra esportazioni simili dal punto di vista merceologico, essa si attesta su valori pressoché trascurabili. Ciò indica che la competizione delle esportazioni italiane con quelle turche, ma il discorso è facilmente estendibile alla maggior parte dei Paesi terzi del mediterraneo sui mercati europei, anche rispetto ai prodotti più sensibili, si gioca soprattutto sul fronte della qualità.

I prodotti provenienti dai Paesi terzi del mediterraneo competono sui mercati europei prevalentemente attraverso i prezzi, coprendo una specifica fetta di mercato, mentre non riescono ad essere competitivi sul fronte della qualità. Gli standard qualitativi imposti all'interno dell'UE, che in alcuni casi fungono da barriera non tariffaria, richiedono investimenti e trasformazioni strutturali dei sistemi agroalimentari dei Paesi terzi che la maggior parte di essi non è ancora in grado di affrontare" (Henke e Caputo, 2008).

Ci sembra essenziale aggiungere due considerazioni, che troveranno sviluppo, per i singoli PAMS, nei paragrafi che seguono:

1) Vi è un ampio spazio per i nostri operatori economici, le nostre università, i nostri tecnici e ricercatori e per quelli dei paesi nord africani e del vicino oriente immigrati in Italia, per la collaborazione con i PAMS ai fini dello sviluppo dell'agricoltura, dell'agro-industria e dell'agriturismo dei PAMS;
2) Vi è un ampio spazio per lo sviluppo di filiere agro-alimentari mediterranee sui mercati globali basate sull'attrazione che esercita a

livello mondiale l'alimentazione mediterranea, nelle sue varie declinazioni da quelle dell'enogastronomia, a quelle della cultura vegetariana, a quelle dell'agricoltura biologica e terapeutica e, last but not least, a quelle della combinazione di tutto ciò con il made in Italy, mediante l'eataly-med.

Il partenariato italo-algerino per la filiera ortofrutticola e olivicolo-olearia come modello per un'azione comune Italia-Mediterraneo Sud

Promossa dall'Istituto Agronomico Mediterraneo di Bari del CIHEAM e dalla Camera Nazionale dell'Agricoltura Algerina (CNA), con l'Istituto italiano per il Commercio con l'Estero (ICE) il partenariato italo-algerino mira alla collaborazione nella produzione e nel ciclo commerciale fra imprenditori sui mercati internazionali dei prodotti sia italiani che algerini nella filiera ortofrutticola e quella olivicolo-olearia.
Le intese imprenditoriali dovrebbero prevedere, da parte algerina, l'apporto del terreno e, da parte italiana, l'apporto di know how e tecnologia per entrambe le filiere. Le prospettive per gli operatori italiani sono molto interessanti: nel settore oleario ci sono oltre 800 frantoi da ammodernare, nel settore frutticolo gli impianti hanno bisogno di essere risanati e la qualità dei prodotti va migliorata e dotata di programmi per la certificazione genetica e sanitaria.
La collaborazione tra le imprese italiane ed algerine dovrebbe rendere compatibili le offerte di prodotti sia per i tempi di produzione, sia per la diversità delle varietà, mentre la collaborazione commerciale sui mercati internazionali dovrebbe ridurre i costi di distribuzione e ampliare la gamma delle offerte, accrescendo la competitività dei prodotti italiani e algerini.

Il Programma di cooperazione transfrontaliera Italia - Tunisia

Deliberato dalla UE il 23 giugno 2008, il programma di cooperazione transfrontaliera Italia – Tunisia si inserisce nella strategia 2007-2013 per la Cooperazione Transfrontaliera (CT) dello strumento europeo di vicinato e partenariato (ENPI) che mira allo sviluppo sostenibile dei Paesi confinanti con l'UE, a ridurre le differenze del tenore di vita, a individuare le sfide comuni e sfruttare le opportunità della prossimità. L'UE contribuisce con 25,2 milioni di euro. A ciò si aggiunge il cofinanziamento siciliano dei progetti a carico dei fondi regionali europei. Il programma coinvolge le province siciliane costiere (Agrigento, Trapani e Caltanissetta, Ragusa e Siracusa) e i governatorati tunisini delle coste nord-est e nord-ovest (Nabeul, Ariana, Ben Arous, Bizerte, Béja, Jendouba, Manouba e Tunisi). Le agricolture delle aree italiane e tunisine interessate dal programma hanno caratteristiche comuni come l'importanza della produzione di uva, agrumi, olive, legumi, cereali e latte.
La filiera agricola ha un'importanza cruciale per l'impiego di risorse umane, poiché dà luogo al 20% dell'occupazione nello spazio interessato. Inoltre, questo accordo è un potenziale per la valorizzazione della mano d'opera tunisina impiegata in Sicilia e il trasferimento di esperienze, ad esempio, nelle colture in serra. L'Italia è il primo cliente della Tunisia per i prodotti agroalimentari (acquista il 50% di queste sue esportazioni) ed il secondo, dopo la Francia, che vi investe nel ciclo agroalimentare del vino, dell'olio di oliva e delle conserve.
Le 5 province siciliane e le 8 tunisine condividono le sfide per la competitività sui mercati anche con filiere comuni in comparti come l'oleicoltura e la viticoltura. Gli investimenti si sono orientati in particolare verso la produzione di vini di qualità e settori innovativi come l'agricoltura biologica, la floricoltura, i prodotti tipici del territorio.
Analoga politica andrebbe svolta per l'accordo che liberalizza i prodotti agricoli e dell'agro-business del Marocco che crea difficoltà per competitor italiani, mentre si potrebbero stabilire sinergie attraverso azioni di diversificazione di prodotti e brand mediterranei.

Il Progetto S.P.I.I.E.

Fra Italia ed Egitto esiste un accordo di collaborazione denominato "Progetto S.P.I.I.E." (Sistemi Produttivi Integrati Italia-Egitto) nel settore ortofrutticolo dalla produzione alla logistica, alla commercializzazione, finanziato dalla Cooperazione Italiana ed avviato su iniziativa dell'Istituto Agronomico Mediterraneo di Bari e dalle regioni Puglia, Basilicata, Calabria, Campania, Veneto e Friuli-Venezia Giulia. Il progetto ha confermato l'Italia come primo partner europeo e occidentale dell'Egitto nell'agroalimentare, come primo hub per i prodotti agricoli egiziani per il mercato europeo e per la formazione di settore. Coordinato dalla Regione Puglia e dall'Istituto Agronomico Mediterraneo di Bari con la partecipazione di enti agricoli e di ricerca di alcune regioni del Mezzogiorno e del Ministero dell'Agricoltura egiziano, il progetto S.P.I.I.E si incentra sul miglioramento degli standard produttivi e qualitativi delle produzioni ortofrutticole egiziane nel rispetto della stagionalità e della complementarità con quelle italiane. Il progetto consente di sviluppare relazioni fra le imprese dei due Paesi, poiché prevede un Centro Servizi, munito di piattaforma web, in grado di fornire direttive per le buone pratiche agronomiche, linee guida per la tracciabilità, assistenza per le associazioni di produttori e protocolli per il controllo delle merci. La collaborazione tra i due Paesi non dovrebbe limitarsi agli scambi, ma ampliarsi alla ricerca e innovazione con particolare attenzione alla meccanizzazione agricola, che per l'Egitto è un elemento decisivo per il salto di qualità.

La collaborazioni Italia-Israele come modello intermediterraneo

- Sinergie e cooperazione tra l'agricoltura italiana e quella israeliana come modello per la multifunzionalità e per lo sviluppo tecnologico dell'agricoltura.

Il Ministro italiano delle politiche agricole ed il Ministro dell'agricoltura israeliana nel luglio 2011 hanno sottoscritto un Protocollo di collaborazione nello sviluppo rurale, frutto di una visita di studio in Italia di una delegazione israeliana e la conoscenza delle pratiche di multifunzionalità in agricoltura e di un seminario a Tel Aviv, finanziato dalla Rete Rurale Nazionale Italiana, sul tema dell'agriturismo per promuovere la diversificazione dell'agricoltura, dare impulso all'agriturismo, creare una "strada del vino" in Israele, sostenere le produzioni di qualità. I due Ministri hanno siglato un intesa sulla ricerca scientifica e l'innovazione in agricoltura , in particolare per lo scambio di informazioni sulle ricerche per debellare i parassiti e su quelle per l'ortofrutta di qualità.

- Viaggio dei giovani imprenditori agricoli della provincia di Salerno in Israele per lo scambio di conoscenze e per partecipare alla fiera "Agritech" di Tel Aviv.

Un modello interessante, meritevole di ampio sviluppo è fornito dal viaggio organizzato da Intertrade, azienda per l'internazionalizzazione della Camera di Commercio di Salerno, che ha portato in Israele una delegazione di 20 giovani imprenditori agricoli, under 35, con incontri presso la Facoltà di Agraria dell'Università di Tel Aviv e visite in imprese ubicate nella zona del Kibbutz e Almog, oltre che alla partecipazione ad "Agritech", evento leader mondiale nelle tecnologie agricole, dei macchinari e attrezzature, delle serre e dell'orticoltura, della protezione chimica e biologica delle piante, della frutticoltura e floricoltura, dell'allevamento e alimentazione degli animali, dei semi e dei materiali di propagazione.

- Collaborazione Italo-Turca per bioenergie, prodotti biologici, agriturismo.

Un Memorandum tra il Ministero Agricolo italiano e quello turco in corso di elaborazione mira a stabilire la condivisione di esperienze nel settore agricolo, alimentare e della ricerca, anche con la partecipazione a fiere agricole soprattutto nei settori delle bioenergie, dei sistemi e delle normative per la produzione biologica e dell'agriturismo.

- Collaborazione fra Italia e Giordania per i brand.

Nel 2012 il Ministero italiano delle politiche agricole e quello giordano dell'agricoltura hanno stipulato

un accordo per la costituzione di un quadro normativo e di procedure di controllo e supervisione per la creazione di marchi di tracciabilità e qualità per i prodotti agricoli giordani onde favorirne le capacità di esportazione soprattutto in Europa.

- Collaborazione Italia/Siria per il know how nell'agro-alimentare, nella meccanizzazione agricola.

La Provincia di Lecce con il progetto Ebla ha dato vita a iniziative di cooperazione con la Siria nel campo culturale e agricolo. Nel quadro di questo progetto, rappresentanti del Ministero dell'Agricoltura siriano e i docenti hanno visitato il Salento per apprendere le tecniche di produzione e trasformazione delle spezie, olio, patate e legumi. Tra Veronafiere, la Camera dell'Agricoltura della Siria e Sapea (l'Associazione degli esportatori agricoli siriani) è sorto un progetto per la partecipazione stabile di espositori italiani alla Fiera di Damasco per far conoscere il "made in Italy" nell'agricoltura, nell'agroalimentare, nell'indotto e nel settore delle macchine agricole. Il Ministero dell'Agricoltura siriano e Sapea manifestano un elevato interesse per le macchine, le tecnologie e il know how agricolo italiano.

OSSERVAZIONI CONCLUSIVE

Il processo di integrazione tra le agricolture dei paesi Mediterranei della sponda Sud e dell'Unione Europea è reso difficile dal fatto che molto spesso si tratta di produzioni simili, anziché complementari. D'altra parte i PAMS hanno spesso sin qui cercato di realizzare uno sviluppo dell'agricoltura orientato all'autosufficienza alimentare, con esiti di produttività non sempre soddisfacenti, per la necessità di superare gli ostacoli posti dalle caratteristiche geoclimatiche. Nello stesso tempo molte delle produzioni mediterranee di questi paesi non hanno una qualificazione adeguata, in relazione alle carenze delle reti distributive di marketing. In questo ambito l'integrazione nelle filiere mediterranee europee ed in particolare italiane, che invece, sono spesso caratterizzate da tecnologie avanzate con una presenza importante sui mercati internazionali, può offrire nuove opportunità, superando le rivalità. Si tratta di valorizzare al livello internazionale, sia in Europa sia negli altri continenti, la filiera dei prodotti mediterranei nelle sue varietà regionali e nelle sue capacità di offerta praticamente in tutte le stagioni dell'anno a causa dei diversi climi dei PAMS e delle varie regioni mediterranee europee. In tabella 11 si fornisce un'analisi SWOT dei PAMS con i principali punti di forza, punti di debolezza, opportunità e minacce. Lo sviluppo dell'interesse mondiale per l'alimentazione mediterranea e per la dieta vegetariana e l'agricoltura biologica, possono consentire di superare le rivalità tramite l'ampliamento dei mercati, reso possibile dalla gamma molto ampia dei prodotti e dalla capacità di offrirli in tutte le stagioni.

Dal punto di vista della collaborazione in questione ciascun paese dei PAMS dovrebbe cercare di valorizzare le produzioni per le quali ha una maggiore vocazione di natura geoclimatica e/o culturale, puntando anche sul fatto che nella gamma dei prodotti mediterranei, alcuni sono più diffusi e noti, altri sono meno diffusi, ma ugualmente suscettibili alla maggiore espansione del loro mercato. C'è poi un'esigenza generale di sviluppo tecnologico, delle agricolture dei PAMS per i quali il contributo dei paesi dell'Unione europea, in particolare dell'Italia, può essere molto rilevante. Sino ad ora queste iniziative hanno trovato una certa diffidenza nella resistenza reciproca derivante dalle rivalità tradizionali. Il superamento di queste mediante iniziative di cooperazione secondo la strategia che si è cercato di delineare renderà molto più facile la collaborazione nello sviluppo tecnologico. Queste considerazioni valgono anche per una maggior integrazione dei PAMS che fino ad ora è stata ritardata oltre che da problemi politici, anche dai protezionismi di ciascuno. La collaborazione commerciale e la libertà degli scambi gettano le basi di quella politica e culturale. "Il commercio dolce" è la via maestra della pace. Questa massima, sviluppata da filosofi ed economisti del '700 in altri contesti, è sempre più attuale.

Tabella 11 - Analisi SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) dei PAMS

Punti di forza (S)	Punti di debolezza (W)
• Tradizione agricola ricca e varia con competenze in prodotti tipici; • Grande varietà di prodotti mediterranei; • Produzioni di ortofrutta nelle stagioni autunnali, invernali e di inizio primavera; • Aumento della domanda alimentare nell'area PAMS; • Vicinanza geografica all'Europa; • Grande mercato internazionale per i prodotti mediterranei; • Quadro istituzionale favorevole e preesistenti accordi di collaborazione fra i PAMS e i paesi UE.	• Frammentazione politica e nella rete di comunicazioni dei PAMS; • Scarsità di risorse idriche nei PAMS; • Carenze nelle infrastrutture e nella logistica; • Gap tecnologici in molti PAMS; • Complessità della burocrazia; • Differenze fra le lingue, culture e le religioni; • Concorrenzialità tra i prodotti PAMS e dell'Europa meridionale; • Difficoltà di credito per iniziative complesse con rendimento differito; • Diversità dei parametri igienico-sanitari ai fini dell'export.
Opportunità (O)	**Minacce (T)**
• Diffusione dell'utilizzo delle nuove tecnologie e promozione della qualità e della certificazione, • Miglioramento del settore energetico (energia solare, eneriga eolica, biomasse); • Sviluppo tecnologie idriche; • Organizzazione congiunta nel mercato internazionale; • Sviluppo della collaborazione per i macchinari, le tecnologie agrarie e indotto vario; • Sviluppo dell'agriturismo e del turismo ambientale; • Sviluppo nella logistica; • Integrazione con programmi socio-culturali e di tutela ambientale; • Integrazione delle filiere agro-alimentari, ai fini dell'alimentazione mediterranea, di quella vegetariana, delle specialità eno-gastronomiche e ittiche.	• Immagine poco coerente dell'area; • Rischi di instabilità politica; • Incomprensioni tra il settore pubblico e privato; • Rivalità commerciali reciproche; • Barriere da parte degli altri paesi; • Resistenza al cambiamento delle aziende old-style; • Assenza di sistemi di controllo sanitario nel ciclo produttivo agricolo con perdite di prodotto e danni alla qualità; • Inquinamento; • Degrado del suolo a causa di pratiche di irrigazione errate; • Distruzioni ambientali dovute all'eccesso di pastura • Instabilità delle offerte produttive a causa del frazionamento delle proprietà agricole; • Rischi di episodi di terrorismo e di sequestri di persona.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Avery G. e Y. Nasshoven (Eds.) (2008), The European Neighbourhoood Policy – Challenges And Prospects, Tepsa, Brussels;

Bernini Carri, C., Sassi, M. (2009), Scambi Commerciali Agricoli e Accordi di Partenariato tra Unione Europea E Africa", Rivista di Economia Agroalimentare;

Bellan-Santini D., Lacaze J.C., Poizat, C. (1994) Les biocenoses marines et littorales de la mediterranee, synthese, menaces et perspectives, Museum National d'histoire Naturelle, Paris;

Bicchi F. (2011), The Union for the Mediterranean or the Changing Context of Euro-Mediterranean Relations, Mediterranean Politics.

Cardwell P.J. (2011), Euromed, European Neighbourhood Policy and the Union for the Mediterranean: Overlapping Policy Frames in the EU's Governance of the Mediterranean", Journal Of Common Market Studies.

Castellini A., Pisano C. (2009), L'impatto degli Accordi Euro-Mediterranei sull'ortofrutta Italiana: alcuni risultati, Rivista di Economia Agroalimentare, n. 2.

CIA (2012), Index Mundy, Country Facts.

Commissione Europea (2006), Comunicazione del 4. 12. 2006 al Consiglio e al Parlamento Europeo relativa al rafforzamento della Politica Europea di Vicinato, Bruxelles.

Commissione Europea (2003), Comunicazione del 11.3.2003, al Consiglio e al Parlamento Europeo "Europa Ampliata - Prossimità: un nuovo contesto per le relazioni con i nostri vicini orientali e meridionali, Bruxelles.

Crescimanno M., Galati A. (2009), La Politica Agricola Euro-Mediterranea: implicazioni per alcune produzioni agricole italiane, in D'amico M., Lanfranchi M. (a cura di) Crescimanno M., Farruggia D., Galati A., Siggia D. (2011), Intensità degli scambi agroalimentari tra i paesi del bacino del mediterraneo.

Daguzan J.F. (2007), L'interconnexion entre la Politique de Voisinage et le Partenariat Euro-Méditerranéen: passer de la technique au politique, Commission Affaires Étrangères du Parlement Européen.

D'amico M., Lanfranchi M. (a cura di) (2009), Produzioni agroalimentari tra rintracciabilità e sicurezza - Analisi economiche e politiche di intervento. Atti del XLIV Convegno Di Studi della Società Italiana di Economia Agraria (SIDEA), Franco Angeli, Milano.

Fredj G., Bellan-Santini D., Menardi M. (1992), Etat des connaissances sur la faune marine mediterraneenne, Bull. Inst. Oc., N. 9, Monaco, 133-145.

Garcia-Alvarez-Coque J.M. (2002), Agricultural Trade and the Barcelona Process: is full liberalization possible? European Review Of Agricultural Economics, 29(3), 399-422.

Hamel P. (2006), Il mediterraneo da barriera a cerniera. Editori Riuniti, Roma.

Institut de la Mèditerranée (2007), Rapport du groupe d'experts réuni par l'institut de la mèditerranée sur le projet d'union méditerranèenne, Marseilles.

International Monetary Fund (2012), Israel. Staff Report For The 2012 Article V Consultation, Washington D.C.

Malanima P. (a cura di) (2010), Rapporto sulle Economie del Mediterraneo. Il Mulino, Bologna.

Manfra L. (2002), Gli Accordi Euromediterranei, in M. Mellano (a cura di) Integrazione Economica e Cooperazione allo Sviluppo nel Bacino del Mediterraneo, La Sapienza Editrice, Roma.

Moschella M. (2010), An International Political Economy Approach to the Neighbourhood Policy the ENP from the Enlargement and the Mediterranean Perspective, European Political Economy Review.

United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division (2012), World Statistics Pocket Book, Series V, n. 36, New York.

2. Les pays du Sud de la Méditerranée, entre les Accords Euro-Med et la sécurité alimentaire

di Najib Akesbi [a]

ABSTRACT

Some contrasts exist in the agriculture of the Euro-Mediterranean area: on the one hand a productivity-oriented model, typical of Northern Mediterranean countries, strongly protected by public institutions, and responsible for surpluses destined to the export, among which a wide percentage of basic agro-food products. On the other hand, the model of Eastern and Southern Mediterranean countries is characterised by an agriculture not fully developed yet, facing many structural constraints and powerless in front of the growing dependence of territories on food. An alternative should be seen in rethinking and reconstructing the agricultural production of the whole Mediterranean area by the perspective of a collective food sovereignty. In fact, only in this dimension it will be possible overcome national egoisms and accept reciprocal concessions, giving a step forward for a suitable development for every country. Only in this direction, the concept of collective food security will be more significant, because it will be corresponding to a global strategic vision, i.e. a collective project able to ensure the sustainability. It should consist of an appropriate renegotiation of the existent agreements, that should be based on the following priorities: the pursuit of food safety, environmental safeguard, workers security; the diffusion of the Leader Community Initiative model in the Southern and Eastern Mediterranean countries to promote the rural development; the introduction of modifications in international organisations in order to improve and facilitate the access to Northern European markets; the creation of an international fund for net importer countries and the creation of minimum levels for cereal stocks in main producer countries. In the light of the current tendencies of the XXI century the future of Mediterranean countries might necessarily be a collaborative attitude in partnership.

[a] Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II; 12 rue Passiflora, Hay Ryad, Rabat. Email: n.akesbi@iav.ac.ma

INTRODUCTION

Dès le début des années soixante du siècle précédent, alors qu'elle entamait à peine son long processus de construction communautaire, l'Europe avait tenté de nouer des relations privilégiées avec les pays voisins du pourtour méditerranéen qu'on appellera plus tard Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM). Des accords de coopération seront signés avec la plupart des PSEM dans le cadre de ce qu'il fut convenu d'appeler la Politique méditerranéenne "globale" puis "rénovée" de la Communauté économique européenne, et qui couvrira les décennies 70, 80 et une partie de la décennie 90. Mais c'est sans aucun doute le "processus de Barcelone", qui marquera un tournant considéré alors décisif sur la voie de l'édification de nouveaux rapports euro-méditerranéens. En effet, la conférence de Barcelone, par le seul fait qu'elle avait pu se tenir en 1995, avait soulevé un certain espoir chez beaucoup de méditerranéens. Il faut dire que, affirmant l'ambition de faire de la région méditerranéenne une "zone de prospérité partagée", "Barcelone I" se voulait d'abord un projet politique et stratégique fort. Ce projet devait enclencher une dynamique conjuguant les bienfaits d'une saine compétition par le marché et l'impératif d'une solidarité Nord/Sud agissante, inscrite dans une logique de partenariat et soucieuse de promouvoir un développement harmonieux et durable de part et d'autre des deux rives de mare nostrum.

Dans la perspective de ce projet global, des Accords d'association de type nouveau, dits euro-méditerranéens, avaient été signés avec la plupart des PSEM. Tous ont pour perspective l'édification progressive d'une Zone de libre-échange, au niveau des échanges industriels dans un premier temps, puis ceux agricoles et des

services dans un deuxième temps. Par la suite, au cours de la première décennie de ce siècle, l'Union européenne, désormais élargie à 27, proposera de nouveaux schémas d'évolution à ses partenaires méditerranéens: Politique européenne de Voisinage, Union pour la Méditerranée, Statut avancé, etc.
Et pourtant, l'heure est aujourd'hui à un certain désenchantement. Dans quel domaine a-t-on significativement progressé? Les échanges entre le Nord et le Sud de la Méditerranée sont toujours aussi asymétriques, les investissements et plus généralement les flux de capitaux européens vers les PSEM sont toujours aussi faibles, alors même que ces derniers continuent de s'appauvrir pour faire face au service d'une dette extérieure excessive. Au total, les inégalités de développement sont encore plus grandes et - ce qui en est quasiment le corollaire - les pressions migratoires du Sud vers le Nord sont encore plus fortes, avec les drames humains et les tensions politiques et culturelles qui les accompagnent.
Force est de constater aujourd'hui que l'espoir né à Barcelone en 1995 s'est au fil des ans dissipé. Dans le même temps, si la construction de la région euro-méditerranéenne piétine, la réalité de la mondialisation pour sa part continue d'avancer. De sorte qu'on peut légitimement se demander aujourd'hui si, faute de s'être donné les moyens de ses ambitions, le projet euro-méditerranéen ne risque pas de se diluer dans cette dynamique de "globalisation" par nature hostile aux protections communes et aux "concessions préférentielles" propres aux entités régionales en cours d'intégration et d'édification.
L'agriculture dans ce contexte offre précisément un terrain où ce type de question se pose avec acuité. L'agriculture euro-méditerranéenne, on le sait, offre des images contrastées. Au Nord un modèle productiviste, fortement soutenu par les pouvoirs publics, dégage d'importants excédents exportables, notamment en produits alimentaires de base. A l'est et au Sud, des agricultures dans l'ensemble encore peu développées, en butte à des contraintes structurelles multiples, demeurées impuissantes devant le développement d'une dépendance alimentaire redoutable.
C'est cette dimension d'insécurité alimentaire qui va retenir notre attention dans cette communication. Après avoir clarifié les concepts, nous commencerons par montrer que cette insécurité alimentaire n'a fait que s'accentuer depuis plusieurs décennies, et ensuite qu'elle est largement la conséquence de choix stratégiques notamment inspirés par la logique du partenariat euro-méditerranéen. L'alternative pour nous devrait s'inscrire dans la perspective d'une souveraineté alimentaire collective dans la Région euro-méditerranéenne.

INSÉCURITÉ ALIMENTAIRE CROISSANTE À L'EST ET AU SUD DE LA MÉDITERRANÉE

Autosuffisance alimentaire, sécurité alimentaire, souveraineté alimentaire, droit à l'alimentation, etc. Face à la réalité tangible de la dépendance alimentaire, les concepts exprimant les alternatives possibles se sont multipliés. Il nous faut donc commencer par les clarifier.

Clarifier les concepts

Dans les années 60 et 70, l'aspiration unanime des pays et des peuples était à l'autosuffisance: ce concept avait le mérite de la clarté et de la simplicité, même s'il pouvait manquer de réalisme. Il signifiait simplement l'objectif de couvrir tous les besoins de consommation intérieure par la production locale.
Durant les années 80, et dans le sillage du "Consensus de Washington" et des politiques d'ajustement structurel, on glisse vers le concept de "Sécurité alimentaire". Ce sont les Institutions financières internationales tels le Fonds Monétaire International ou la Banque mondiale qui vont se charger d'en expliquer le sens. Leur approche se veut globale et comptable. La sécurité alimentaire d'un pays serait ainsi obtenue à tout moment sur le marché mondial, lieu d'expression des avantages comparatifs et de l'affectation optimale des

ressources. Il suffirait pour cela de disposer d'un "matelas de devises" suffisant pour s'approvisionner à son gré sur le marché mondial et se sentir ainsi en "sécurité alimentaire". Tout le monde y gagne: les exportateurs mondiaux bien dotés en "avantages comparatifs", les consommateurs des pays importateurs ainsi nourris à bas prix, et même les Etats gratifiés de ressources en devises conséquentes (BM, 1980, 1982 et 1986; Akesbi, 2000).

Cette approche a très rapidement montré ses limites, tant elle s'était révélée irréaliste, et pour ainsi dire idéologique. Aussi, lors du Sommet mondial de l'Alimentation de la FAO, tenu à Rome en 1996, allait désormais s'imposer l'approche suivante: "La sécurité alimentaire existe lorsque tous les êtres humains ont, à tout moment, un accès physique et économique à une nourriture suffisante, saine et nutritive leur permettant de satisfaire leurs besoins énergétiques et leurs préférences alimentaires pour mener une vie saine et active" (FAO, 1996). S'il faut résumer cette approche en deux mots-clés, ce serait les deux suivants: disponibilité et accessibilité. Cela met en évidence le fait que la sécurité alimentaire n'existe que lorsque la disponibilité d'aliments est assortie de la possibilité d'y accéder à tout moment, et soulève encore la question du pouvoir d'achat et de sa distribution dans la société. Plus encore, les aliments doivent être "sains et nutritifs" permettant à la population d'exercer normalement ses activités, tout comme ils devraient correspondre aux habitudes et "préférences" alimentaires de celle-ci, ce qui renvoie à son modèle de consommation.

Cette approche renvoie enfin à la nature et à l'efficacité des systèmes de gouvernance qui assurent et gèrent les conditions d'existence de toutes ces conditions. Car comme chacun l'aura compris, le recours au concept de "Sécurité" indique que le domaine relève du politique et non de l'économique. Comme ne cessait de le répéter Edgar Pisani (1995), en invoquant l'usage du terme de "sécurité" pour exprimer cette problématique: "Nous invoquons des arguments externes à l'économie parce que les lois du marché ne peuvent intégrer les valeurs fondamentales auxquelles nous tenons, et qui ont trait à la sécurité de notre alimentation". Et pour cause, si l'on peut convenir que le marché sait produire, qui peut affirmer que celui-ci sait répartir?

En convergence avec cette vision s'est développée, également dans le cadre des Instances des Nations-Unis, une conception plus ouvertement inspirée du "Droit à l'alimentation" en tant que composante majeure des Droits de l'Homme . Ainsi, le droit à une alimentation adéquate apparaît comme un droit fondamental qui figure dans la Déclaration universelle des droits de l'Homme[1]. Comme le précise l'article 11 du Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels, il se définit comme étant "le droit d'avoir un accès régulier, permanent et libre, soit directement, soit au moyen d'achats monétaires, à une nourriture quantitativement et qualitativement adéquate et suffisante, correspondant aux traditions culturelles du peuple dont est issu le consommateur, et qui assure une vie psychique et physique, individuelle et collective, libre d'angoisse, satisfaisante et digne" (Janin & Dury, 2012; Postolle & Bendjebbar, 2012; de Schutter, 2008).

S'ils sont rares sont ceux qui peuvent aujourd'hui encore se réclamer de la première vision (globale et comptable) de la sécurité alimentaire, la seconde (onusienne) n'est pas non plus exempte d'ambigüités, du moins sur le plan pratique. Car lorsqu'est admise l'idée que la sécurité alimentaire comprend nécessairement une contribution plus ou moins significative de la production nationale à la satisfaction des besoins du pays, c'est la part de cette contribution qui reste alors indéfinie, et donc susceptible d'être diversement interprétée. Elle l'est d'autant plus qu'à tout niveau de "sécurité propre" est associé un coût, économique, financier, social, qui est lui-même différemment apprécié parce qu'il est inégalement supporté.

C'est dire qu'en réalité, cette approche de la sécurité

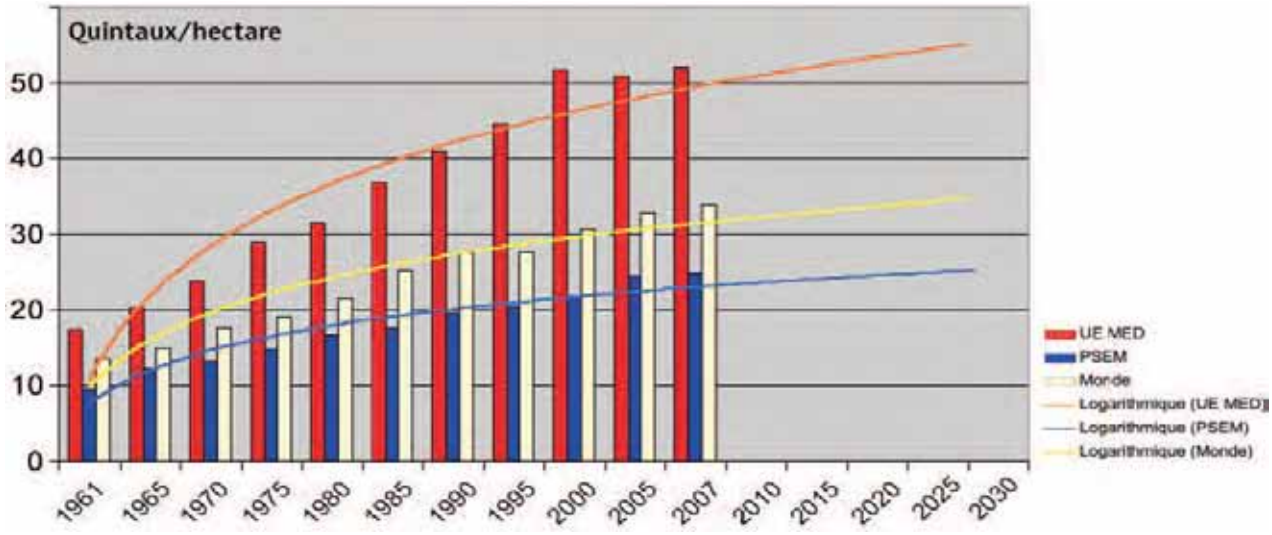
[1] Adopté par l'Assemblée générale des nations Unies dans sa résolution 2200 A (XXI) du 16 décembre 1966, ce pacte est entré en vigueur le 3 janvier 1976. Il a été complété, notamment par la déclaration du rapporteur spécial des Nation Unies sur le Droit à l'alimentation, en 2002

conduit nécessairement à celle de "Souveraineté alimentaire". Initiée dans les années 90 par l'ONG internationale Via Compesina, la souveraineté alimentaire affirme fondamentalement un droit, le droit d'une population, dans le cadre d'un Etat, ou d'une Union d'Etats, à se donner les moyens de produire pour elle-même tout ou partie de sa propre nourriture, aux conditions qu'elle choisit et dont elle décide d'assumer collectivement le coût (Blein, 2006 et 2006-2007). Elle soulève des questions essentielles: Qui produit quoi? Où? Comment? Pour satisfaire quels besoins? A quel coût? Et qui supporte ce coût? Au fond, c'est le droit de définir une politique publique, et de se donner les moyens de la mettre en œuvre. La politique agricole est une composante, certes majeure, de cette politique publique, mais elle n'en est pas la seule car elle se conjugue avec d'autres politiques: économiques, sociales, financières, sanitaire, environnementales, territoriales, etc.

Sécurité des uns et Sécurité des autres

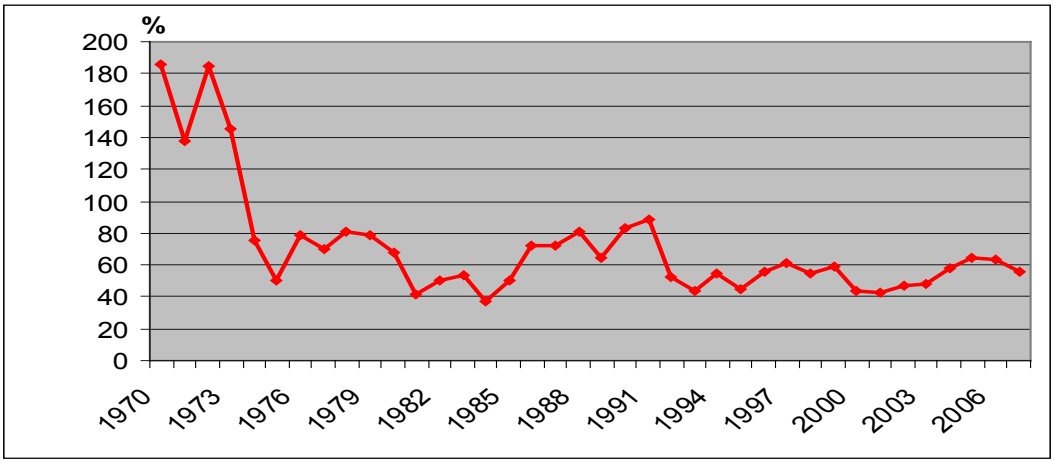
Au niveau planétaire, et même en s'en tenant au seul concept de "sécurité alimentaire", force est de constater aujourd'hui que selon qu'on se trouve au Nord ou au Sud, les situations diffèrent amplement. Au Sud, la sécurité alimentaire en est encore souvent au stade "quantitatif", celui de la disponibilité et de l'accessibilité. Il y est encore question d'offre suffisante d'aliments et de pouvoir d'achat pour se les procurer. Au Nord, la sécurité alimentaire est plutôt "qualitative", largement focalisée sur ses aspects sanitaires. Le problème y est plutôt celui de la qualité et de la nocuité des aliments ainsi que de leur impact sur la santé humaine que de leur disponibilité ou leur accessibilité. Néanmoins, la maîtrise de cet aspect reste du ressort de la souveraineté des Etats.
Dans le Tiers-monde et au cours des dernières décennies, la vulnérabilité des pays s'est globalement accentuée et l'insécurité alimentaire s'est accrue. Selon la FAO, près de 80 pays sont 2012 en situation de déficit alimentaire et près d'un milliard de personnes souffrent de cet état de fait. A l'échelle de la Méditerranée, on retrouve naturellement ce clivage Nord/Sud, avec des réalités propres à la région. Problème de sécurité "qualitative" au Nord, insécurité alimentaire croissante à l'Est et au Sud. Les projections de la FAO à 2025 ne prévoient pas de problème de sécurité "quantitative" en Méditerranée,

Figure 1 - Évolution tendancielle des rendements céréaliers en Méditerranée



Source: Rastoin, Cheriet et Mohavedi (2009, chapitre 3, p.38), d'après données Faosat, 2010.

Figure 2 - Évolution du taux de couverture de la consommation par la production alimentaire



Source: Akesbi et al., 2008

même si l'on s'accorde pour reconnaître que les estimations "régionales" semblent en fait peu fiables. En tout cas, si les Pays du Nord risquent une insécurité alimentaire qualitative, les pays du Sud et certaines catégories vulnérables - au Nord et au Sud - peuvent connaître les deux aspects de l'insécurité alimentaire. En fait, la méditerranée constitue un excellent baromètre de la vulnérabilité alimentaire. Et pour cause puisque la région concentre l'ensemble des problématiques qui replacent aujourd'hui l'agriculture en haut de l'agenda politique (Abis & Blanc, 2009; Abis, 2009; Rastoin, Cheriet & Mohavedi, 2009).

Comme le souligne Sébastien Abis, la Méditerranée offre un espace régional qui illustre bien l'excroissance de la thématique sécuritaire dans les relations internationales. Ainsi, une bonne part du partenariat euro-méditerranéen n'a d'autre motivation réelle que sécuritaire: "que ce soit sur le plan du contrôle énergétique, alimentaire, environnemental, migratoire ou économique, ce sont bien des garanties, du contrôle, de la stabilité qui sont recherchés, car nul n'ignore la sismicité structurelle de la Méditerranée" (Abis, 2010).

Il faut dire que dans cette région du monde, l'asymétrie entre le "Nord" et le "Sud" est quasiment générale, omniprésente (El Dahr, 2011). A titre simplement indicatif, on peut rappeler que lorsque le PIB par tête moyen atteint 35000 dollars dans l'Union européenne (UE), il est quasiment dix fois moins élevé dans les PSEM (près de 3500 dollars en moyenne), et cet écart ne cesse de s'accroître. Plus précisément au niveau de l'agriculture, on sait que pour l'essentiel, celle de l'Union européenne est plutôt moderne, performante, et globalement autosuffisante, du moins pour la plupart des denrées de base. L'agriculture des PSEM est pour sa part et dans l'ensemble encore faiblement développée, sous-performante et surtout largement dépendante (voir à titre indicatif sur la figure 1 les écarts des rendements céréaliers).

Au niveau de leurs échanges agro-alimentaires, et tout au long des dernières décennies, l'UE et les PSEM ont connu des évolutions tout à fait divergentes. D'importatrice nette, L'UE est devenue exportatrice nette dès le milieu des années 80, alors que les PSEM sont passés globalement d'une situation d'exportateurs nets dans les années 60 à celle d'importateurs nets à partir du milieu des années 70 (on peut constater sur la figure 2, à titre indicatif dans le cas du Maroc, la chute impressionnante du taux de couverture des importations par les exportations agro-alimentaires).

L'un des traits communs à la plupart des PSEM est leur situation de dépendance alimentaire chronique (CIHEAM, 2008). S'ils sont quelque fois

exportateurs de légumes, fruits, voire huile d'olive et autres produits agroalimentaires transformés, ils sont pratiquement toujours importateurs de denrées alimentaires de base, dits stratégiques, tels les céréales, le sucre, les huiles végétales, les viandes, les produits laitiers.

La dépendance alimentaire des PSEM est aujourd'hui telle que, à titre indicatif, on a calculé qu'un tiers des importations mondiales de blé est capté par la zone MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord), et l'Afrique du Nord pèse à elle seule pour 6% de la consommation mondiale de blé et 18% du total mondial des importations (moyenne 2000-2008). Pour les 16 PSEM, et dans la liste des 12 catégories de produits agricoles de la nomenclature des Nations-Unis, seuls les fruits et légumes affichent un excédent commercial (Rastoin, Cheriet & Mohavedi, 2009).

Dans leurs rapports avec l'UE, les PSEM achètent globalement 35% et vendent 51% de leurs produits agricoles à celle-ci. Mais les mêmes PSEM ne représentent que moins de 7% des importations agroalimentaires de l'UE et atteignent en revanche 13% de ses exportations de (2008). A l'exception de la Turquie, tous les PSEM sont déficitaires avec l'entité européenne (Tamlilti & Abis, 2011).

Sans entrer ici dans les controverses relatives aux relations de cause à effet, le constat aujourd'hui s'impose à l'évidence: quatre décennies de partenariat et d'accords préférentiels entre l'UE et les PSEM ont moins bénéficié aux PSEM qu'à l'UE: les échanges de ces derniers sont plus déficitaires que jamais à l'égard de la première, et leur dépendance - notamment alimentaire - à son encontre est plus forte qu'elle ne l'a été lorsque ce partenariat n'existait pas encore.

Par ailleurs, la libéralisation des marchés agricoles, engagée depuis le milieu des années 90 du XXème siècle, n'a pas limité mais accentué la volatilité des prix et donc leur instabilité[1] , ce qui aggrave les conditions dans lesquelles les PSEM doivent assumer leur dépendance alimentaire. D'autant plus que, comme on le sait, la crise alimentaire qui avait éclaté en 2007, s'inscrit dans la durée, parce que ses causes fondamentales sont structurelles: du côté de l'Offre (limites des terres cultivables et de l'eau, stagnation des rendements et de la production, aléas et Changements climatiques[2], etc.), comme du côté de la demande (démographie, évolution quantitative et qualitative de la consommation, notamment au niveau des pays émergents, persistance de la surconsommation de produits carnés dans les pays développés, expansion des biocarburants, etc.).

Ce à quoi s'ajoutent les erreurs de politiques publiques des trois dernières décennies et maintenant reconnues par tous, à commencer par le déficit d'investissement dans l'agriculture, les pratiques de concurrence déloyale qui encombrent le commerce international des produits agricoles, la financiarisation des marchés agricoles mondiaux accompagnée de l'extension de pratiques spéculatives, autrefois focalisées sur d'autres marchés (Testard-Vaillant, 2008; Helbling, Mercier-Blackman & Cheng, 2008). C'est dire que, pour reprendre l'expression de Sébastien Abis, les années à venir seront très probablement marquées par une forte "sismicité alimentaire", dans le monde certes, mais probablement avec une acuité particulière en Méditerranée. Comment en est-on arrivé là ?

UNE INSÉCURITÉ, CONSÉQUENCE DE CHOIX STRATÉGIQUES INADÉQUATS

N'étant guère partisan de la "faute qui ne revient qu'aux autres", nous pensons que la responsabilité d'un tel état de fait est largement partagée entre des pouvoirs publics des PSEM qui ont conduit des politiques pour le moins inadéquates, et un partenariat euro-méditerranéen qui ne s'est ni donné les moyens de sa politique ni s'est résolu à faire la politique de ses moyens.

[1] Cfr. The Economist: "If words were food, nobody would go hungry ", 21 nov 2009, in: Problèmes économiques, n. 2988, 3 Février 2010

[2] La Méditerranée en particulier est considérée comme étant l'une des zones les plus vulnérables au réchauffement climatique, totalisant 60% des populations de la planète "pauvres en eau" (moins de 1000 m3/ab/an).

Figure 3 - Évolution des cours mondiaux des produits alimentaires, 1990-2012

Source: FAO, 2012.

PSEM: des politiques inadéquates

L'insécurité alimentaire des PSEM est le produit d'une évolution sur plusieurs décennies marquée par des choix et des politiques qui n'ont pas recherché une adéquation acceptable entre la production agricole et les modèles de consommation adoptés progressivement par les populations. Un divorce s'est ainsi installé entre offre et demande internes de produits alimentaires, de sorte que le recours au marché international est allé croissant, pour résorber les excédents ou, surtout, combler les déficits. Ce sont en tout cas ces derniers qui suscitent aujourd'hui les plus grandes inquiétudes, alors que c'est à son tour "l'offre externe" qui pose problème, à travers des cours mondiaux de plus en plus élevés, peut-être demain des difficultés pour le simple accès à une alimentation de base, tout à fait vitale pour la population.

La hausse des prix des produits alimentaires sur les marchés mondiaux pose avant tout des problèmes de coût d'accès à l'alimentation, ce qui nous met de plain pied au cœur de la question de la sécurité alimentaire, selon la définition qui en est donnée par la FAO. Au niveau des Etats, les "factures alimentaires" explosent et leur impact sur les balances des échanges extérieurs devient difficilement supportable. Même lorsque les exportations progressent quelque peu, elles s'avèrent très insuffisantes pour éviter le creusement des déficits à des niveaux souvent inédits. Mais au-delà de cet aspect, somme toute connu, un autre, impliquant les finances publiques d'une part, et le pouvoir d'achat - et donc l'accessibilité à l'alimentation d'une bonne partie de la population - d'autre part mérite une attention particulière, tant la problématique qu'il soulève apparaît complexe, et très difficile à surmonter (Akesbi, 1986, 2008 e 2011b).

En effet, il faut savoir que les produits alimentaires de base les plus importants bénéficient depuis plusieurs décennies de politiques des prix volontaristes fortement soutenues par des transferts de ressources publiques conséquents. Pour remonter seulement aux années 1970, il faut rappeler que, alors que les cours mondiaux des produits agricoles avaient déjà fortement augmenté, dans le sillage du premier "choc pétrolier" de 1973, les prix intérieurs à la production aussi étaient régulièrement relevés, l'idée prévalant à l'époque étant que des prix "rémunérateurs" étaient le meilleur moyen d'inciter les agriculteurs à se moderniser et améliorer leur productivité. Le problème est que, répercutées à l'aval, ces hausses à l'amont se heurtaient aux limites du pouvoir d'achat des consommateurs, surtout urbains. Le risque n'était pas seulement social, mais aussi économique puisque, depuis Ricardo au moins

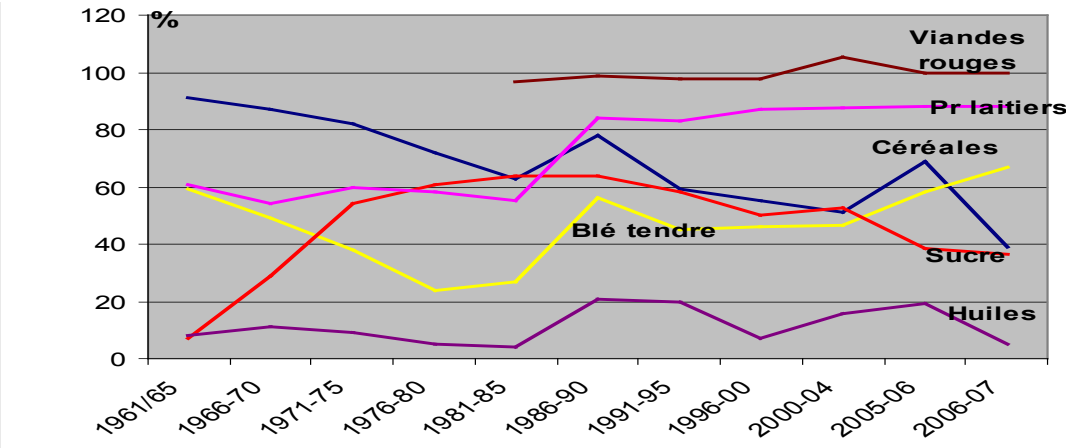
(théorie des biens salariaux), on savait la relation entre la hausse des prix des produits alimentaires et le niveau des salaires, et partant le coût de la main d'œuvre. Or pour des pays qui portaient tous leurs espoirs sur les stratégies de "promotion des exportations", une telle perspective ne pouvait manquer d'handicaper sérieusement une compétitivité au demeurant largement fondée sur le coût de la force du travail précisément.

Comment dans ces conditions concilier des intérêts et des objectifs aussi contradictoires? Comment soutenir des prix élevés à l'amont de la chaîne de valeur, et éviter d'en répercuter le coût sur les consommateurs? C'est là que l'Etat devait intervenir avec ses subventions dites "à la consommation", pour prendre en charge le différentiel salvateur. Se mettait ainsi en place un mode de régulation par les finances publiques à travers lequel l'État tentait de "prendre sur lui" le coût d'un certain équilibre social compatible avec les contraintes de l'ouverture et de la compétition internationale.

Avec les politiques d'ajustement structurel des années 80 et le désengagement de l'Etat qui allait s'en suivre, ce modèle sera partiellement remis en cause: dans les discours, on ne jurera plus que par la supériorité du marché et la nécessaire "vérité des prix", mais dans les faits, on constatera l'incapacité persistante des agricultures nationales à satisfaire les besoins alimentaires des populations, et de surcroît, on s'apercevra que le système des subventions aux produits de base a généré, certes sous différentes formes selon les pays, des effets pervers et alimenté des situations de rente au profit d'une minorité d'"intermédiaires" désormais constitués en lobbies assez puissants pour imposer la préservation de leurs intérêts. Une situation déjà assez complexe mais qui le sera encore plus lorsque les quelques tentatives çà et là de relèvement des prix des produits concernés conduiront fatalement à de graves troubles sociaux et de mémorables "émeutes de la faim". Devenu ultra-sensible, ce "dossier" ne cessera jusqu'à aujourd'hui de susciter auprès des gouvernants qui en sont responsables crainte, méfiance et extrême prudence.

Comme on peut le constater sur la figure 4 ci-dessous, la dépendance alimentaire pour les produits de base s'est au fil des ans aggravée. La faiblesse des rendements s'est conjuguée à une croissance de la consommation intérieure plus forte encore que celle de la démographie, situation encore aggravée par la mutation du modèle de consommation en faible rapport avec les possibilités de la production (blé tendre largement substitué au blé dur, huile de graine à l'huile d'olive, expansion de l'aviculture à base de maïs, non produit localement). Le résultat en a été une dégradation du taux de couverture de

Figure 4 - Evolution du taux de couverture de la consommation par la production alimentaire



Source: Akesbi et al., 2008.

la consommation intérieure par la production nationale et partant une dépendance alimentaire inquiétante: moins de la moitié pour le blé tendre et le sucre, la quasi-totalité du maïs et des huiles de graine, près d'un cinquième pour les produits laitiers.
Finalement, les "compromis" laborieusement trouvés ont consisté à contenir le système dans des limites financièrement supportables pour les budgets des Ètats mais sans jamais ni le supprimer totalement ni le réformer pleinement. Il faut dire que la baisse des cours mondiaux qui s'installera durablement jusqu'au milieu des années 2000 facilitera les choses, en permettant aux pouvoirs publics et à leurs "conseillers" dans les institutions financières internationales de faire preuve d'un aveuglement et d'une irresponsabilité dont nous mesurons aujourd'hui les conséquences.
Le premier aspect a trait à l'illusion financière créée par la faiblesse des cours mondiaux. Le maintien d'une protection tarifaire sur les produits de base permettait à l'Etat de collecter des ressources d'autant plus abondantes que la dépendance alimentaire - et donc les importations - allaient en croissant. En dédramatisant la dimension financière du système des subventions, cette "rente de dépendance alimentaire" allait neutraliser toute velléité de réforme: pourquoi se risquer sur un dossier aussi sensible alors qu'il ne coûtait pas grand chose au budget de l'Etat?
L'autre aveuglement se situe un peu à mi-chemin entre ce calcul financier et le dogmatisme libre-échangiste le moins avisé. En effet, c'est dans ce même contexte qu'on vit fleurir les vues les plus courtes sur la "sécurité alimentaire". De doctes experts internationaux nous expliquèrent que la "souveraineté alimentaire" était une idée désuète et que, en revanche, la sécurité alimentaire pouvait désormais être obtenue à tout moment sur le marché mondial. Aujourd'hui que la situation s'est totalement retournée, on apprécie mieux les conséquences de tels choix. Pour les Etats, non seulement les recettes douanières ont fondu comme neige sous le soleil, mais les charges de "compensation" atteignent des sommets, annonciateurs de jours difficiles pour leurs équilibres budgétaires. Pour les consommateurs, les quelques produits encore subventionnés n'empêchent en rien des hausses vertigineuses des prix de la plupart des produits alimentaires, ce qui alourdit brutalement leur coût de la vie et dégrade dangereusement leur pouvoir d'achat. A nouveau le climat social se tend, les mouvements revendicatifs se multiplient, et de nouvelles "émeutes de la faim" éclatent.

Un partenariat euro-méditerranéen inefficace et inconséquent

Si les PSEM avaient très tôt fait le pari du développement d'une agriculture d'exportation au détriment d'une production avant tout capable de satisfaire la demande alimentaire interne, une raison majeure en a tout de même été la promesse d'ouverture des marchés européens à travers la conclusion d'accords préférentiels et plus généralement le développement d'un partenariat euro-méditerranéen qui s'annonçait tout à fait prometteur. Encadré par l'idéologie libre-échangiste que colportaient les Institutions financières internationales, l'appât de l'accès aux vastes marchés européens avait de quoi vaincre les velléités d'autosuffisance alimentaire encore vivaces lorsque fut engagée la première génération d'accords de coopération au cours des années 70 du siècle passé.
Avec les politiques d'ajustement structurels, imposées par les Institutions financières internationales, il ne sera désormais question que de désengagement de l'Etat, privatisation, déréglementation, libéralisation des échanges... et "sécurité alimentaire" garantie par le marché international! Dans les années 90, les programmes d'ajustement seront formellement arrêtés mais les politiques de libéralisation des échanges seront au contraire poursuivies et accentuées. C'est ainsi que, signataires de l'Accord de Marrakech du GATT de 1994, les PSEM vont s'engager, au niveau du volet agricole de cet accord, à supprimer toutes les protections non tarifaires et les convertir le cas

échéant en "équivalents tarifaires", eux-mêmes devant baisser de 24% en dix ans.
Par ailleurs, au tournant des mêmes années 90, dans le sillage de la chute du mur de Berlin, une politique méditerranéenne dite "rénovée" sera engagée mais s'avérera rapidement éphémère, à son tour dépassée par les mutations que le monde, et singulièrement la région méditerranéenne allait connaître alors. L'intérêt très particulier accordé alors par les pays de l'Europe de l'Ouest aux pays de l'Europe centrale et orientale, donnait aux PSEM l'impression d'être quelque peu "délaissés" au profit de nouveaux partenaires, européens dores et déjà perçus comme étant de futurs candidats à l'adhésion. C'est dans ce contexte que prend forme le nouveau partenariat euro-méditerranéen qu'on appellera "Processus de Barcelone", en écho à la Conférence qui eut lieu dans la ville espagnole du même nom les 27 et 28 novembre 1995, et réunit les représentants des membres de l'Union européenne et ceux de leurs partenaires méditerranéens (Akesbi, 2011a).
La conférence de Barcelone allait marquer un nouveau départ pour la politique méditerranéenne de l'Union européenne, en s'inscrivant désormais dans une perspective stratégique plus vaste et en allant au-delà des domaines traditionnels des échanges et de la coopération. C'est en tout cas dans ce nouveau cadre que seront signés les accords d'association euro-méditerranéens de "seconde génération", fondés désormais sur le principe de réciprocité, et prévoyant l'établissement d'une zone de libre-échange pour les produits manufacturés, et l'ouverture progressive des marchés agricoles, en plus de dispositions relatives à la libéralisation du commerce des services et des mouvements de capitaux et à la concurrence. Le "modèle" est donc clairement tracé, confirmant celui d'une croissance

Tableau 1 - Accords Euro-Mediterranéens signés dans le cadre du "Processus de Barcelone"

Pays Partenaires	Paraphes	Signature	Entrée en vigueur
Algérie	Décembre 2001	22 avril 2002	Septembre 2005
Chypre	Février 1997	Membre de l'UE depuis le 1er mai 2004	
Egypte	Juin 1999	25 Juin 2001	En vigueur depuis le 1er juin 2004
Israël	Septembre 1995	20 novembre 1995	En vigueur depuis 1er juin 2000
Jordanie	Avril 1997	24 novembre 1997	1er Mai 2002
Liban	10 Janvier 2002	17 Juin 2002	Avril 2006
Malte	Membre de l'UE depuis le 1.5.2004		
Maroc	15 novembre 1995	26 février 1996	1er Mars 2000
Autorité Palestinienne	Décembre 1996	24 février 1997	Accord intérimaire en vigueur depuis 1er Juillet 1997
Syrie	Négociations Octobre 2004 / Paraphé en décembre 2008		
Tunisie	Juin 1995	17 juillet 1995	1er Mars 1998
Turquie	6 mars 1995	Union douanière en vigueur depuis le 31 décembre 1995 Engagement des négociations en vue de l'adhésion (3.10.2005)	

Source : Akesbi, 2011a.

supposée tirée par les exportations, selon la vieille théorie ricardienne des avantages comparatifs.
En ce qui concerne les échanges agricoles en particulier, l'approche reste cependant marquée par la logique de "l'exception agricole". Il est ainsi question d'une libéralisation des échanges agricoles sur la base des principes de réciprocité et de progressivité. Les concessions mutuelles sont d'autant plus limitées que les produits en question apparaissent sensibles et leurs échanges risquent de concurrencer dangereusement des productions locales. C'est généralement le cas des fruits et légumes pour l'Union européenne, et des céréales, oléagineux, et produits animaux pour les PSEM. Du point de vue de ces derniers, et au nom de cette "exception" sont en fait maintenues des systèmes protectionnistes rigides qui entravent fortement le développement de leurs exportations agroalimentaires.
Toujours est-il que, après une décennie de pratique du "Processus de Barcelone", lorsqu'on voudra célébrer son anniversaire, les résultats tangibles apparaîtront bien maigres et le désenchantement sera assez général. L'échec est alors expliqué par les nombreux problèmes qui persistent: la défaillance du dialogue politique entre partenaires, la question sécuritaire perçue différemment par les partenaires du Nord et du Sud, l'internationalisation du terrorisme après les attentats du 11 septembre 2001, la criminalité organisée et le trafic de drogue, l'afflux migratoire, l'endettement des pays sud-méditerranéens, le protectionnisme agricole européen, etc. Face à un bilan aussi décevant, les perspectives restent incertaines, dans un contexte où la Méditerranée, peut-être plus que toute autre région dans le monde, reste tiraillée entre deux dynamiques et deux logiques, celles de la mondialisation d'une part et de la régionalisation d'autre part. En tout cas, après l'élargissement de l'UE à partir de 2004 à une dizaine de pays d'Europe centrale et orientale, les "frontières" de celle-ci se déplacent vers l'Est et de nouvelles réalités géostratégiques apparaissent dans la région, ce qui favorise la genèse d'un nouveau cadre relationnel, celui de la Politique Européenne de Voisinage (PEV).
La PEV procède de l'idée qu'une nouvelle relation doit être organisée avec les pays frontaliers (anciens et nouveaux) afin de réduire les risques engendrés par les écarts importants de développement économique et aussi par l'existence de plusieurs zones de tensions et de conflits, localisés précisément dans le nouveau voisinage européen (Caucase, Moyen-Orient, Iran, Soudan et Corne de l'Afrique, Sahara, etc.). La PEV est donc perçue comme une stratégie destinée à permettre à l'UE d'avoir autour d'elle un "anneau d'amis", amis qui ne seront jamais membres, mais pourront en revanche obtenir un "statut spécial", qui représente "plus que l'association, mais moins que l'adhésion". Un statut que certains ont cependant promis "le plus avancé possible", ce que Romano Prodi, président de la Commission européenne alors, avait défini avec cette formule restée célèbre: "Tout, sauf les Institutions"!
Il s'agit donc de construire des relations privilégiées fondées sur une perception commune des valeurs et des engagements, ainsi que des responsabilités qui en découlent: Etat de droit, démocratie, économie de marché, développement durable, lutte contre le terrorisme. Un processus de réformes qui pourrait déboucher sur une intégration très avancée. L'approche adoptée est à la fois différenciée et conditionnelle, en quelque sorte "personnalisée" selon les caractéristiques propres de chaque pays, en fonction des efforts fournis et des résultats concrets obtenus par chacun.
Il reste qu'après les déboires du processus de Barcelone, cette tentative de redynamiser le partenariat euro-méditerranéen s'avère sans grande portée. Fondée sur des engagements mutuels et "au cas par cas", la PEV donne l'impression d'un retour au bilatéralisme dans les relations entre l'UE et ses partenaires méditerranéens. Mais surtout, cette relation, basée sur des expressions qui restent d'une grande ambigüité, telles que "plus que l'association, moins que l'adhésion", ou "Tout, sauf les Institutions", ne va pas tarder à être source de malentendus, voire de frustrations. Ainsi, nombre de "voisins" vont rapidement se rendre compte

que la "balance" entre les sacrifices à consentir et la "récompense" qui en est attendue n'est pas très équilibrée: si les réformes exigées procèdent quasiment d'une stratégie de pré-adhésion, elles ne sont guère pour autant couronnées par une adhésion en bonne et due forme. Dès lors, le "coût" apparaît à certains démesuré par rapport au "gain" attendu d'un statut qui ne donnera jamais la qualité d'un membre à part entière (Akesbi, 2011a). Le dernier épisode de cette longue évolution est marqué par l'Institution de l'Union pour la Méditerranée. Promise au départ - en 2008 - à une grande ambition, puisqu'elle n'annonçait pas moins qu'une vraie "Union de la Méditerranée", l'idée tourna court rapidement pour se réduire à une modeste "Union pour la Méditerranée" (UpMed): une "Union" devant comprendre tous les pays membres de l'Union européenne, 13 pays de l'Est et du Sud de la Méditerranée, auxquels s'adjoignent encore la Croatie, la Bosnie, le Monténégro et Monaco. Au total 44 pays rassemblés "pour" aider la Méditerranée à se relever. D'une ambition d'unifier des pays méditerranéens en vue de construire ensemble leur avenir commun, on passe à un rassemblement hétéroclite constitué pour apporter aide et assistance à une région qui en a besoin. En somme on abandonne la logique de l'intégration pour revenir à celle de la simple coopération. Force est de constater que, aujourd'hui, l'Union pour la Méditerranée reste une construction théorique dont on ne voit guère de marques tangibles sur le terrain pouvant témoigner de sa réalité, si ce n'est de son utilité. Il faut dire que, comme cela était prévisible dès son lancement, l'organisation reste plombée par le conflit israélo-palestinien dont chaque rebondissement tue dans l'œuf toute initiative de relance du processus à un niveau ou à un autre.

Quand les Accords Euro-méditerranéens ignorent la sécurité alimentaire

Depuis les années 60, la politique euro-méditerranéenne de l'UE a certes évolué: Politique Med "Globale", Politique Med "Rénovée", Processus de Barcelone, PEV, UpMed, etc. Elle s'est notamment concrétisée à travers des Accords EuroMed dont les appellations et le contenu ont également évolué: Accords d'Association, Accords de Coopération, Accords de Partenariat, etc. Néanmoins, cette politique s'est toujours caractérisée par au moins 3 constantes: la première a consisté en une vision d'intégration par les échanges et rien que par les échanges; la seconde réside dans le fait qu'elle a purement et simplement ignoré la question de la sécurité alimentaire, renvoyant implicitement à une approche "libre-échangiste" de cette "sécurité-là", celle qui précisément considère qu'elle se réduit à la capacité à disposer des moyens d'un approvisionnement régulier et suffisant sur les marchés mondiaux; et la troisième enfin se matérialise à travers la fameuse "exception agricole", pratiquée comme un prétexte idoine pour justifier le maintien d'un véritable "bouclier protectionniste" des productions susceptibles d'être concurrencées par les exportations tiers-méditerranéennes.

Il a fallu attendre le 27 novembre 2003 pour que soit organisée à Venise la 1ère conférence euro-méditerranéenne sur l'agriculture (Tamlilti & Abis, 2011). A l'issue de cette conférence, on s'est en fait contenté de quelques recommandations sur le renforcement du développement rural et la promotion de la qualité. Par la suite, la même année est lancée une "Feuille de route euro-méditerranéenne pour l'agriculture", devant servir de matrice aux négociations que l'UE allait engager sur une base bilatérale avec les PSEM, dans la perspective d'une "Zone de libre-échange euro-méditerranéenne approfondie". Les axes stratégiques de cette "Feuille" restent classiques: libéralisation réciproque, approche progressive et graduelle, définition par pays d'une liste d'exception avec les produits les plus sensibles à exclure du processus de libéralisation, attention particulière au développement rural, promotion des produits de qualité, valorisation des produits typiques méditerranéens, amélioration de l'accès aux marchés d'export.

Comme on peut le constater, et au-delà des mots,

le noyau dur de la logique protectionniste reste intangible: le maintien de listes "d'exception" exclues du processus de libéralisation. Le problème est que ce sont précisément les produits contenus dans ces listes qui constituent le plus souvent l'essentiel du potentiel d'exportation des PSEM vers les marchés de l'UE. Le cas de la tomate marocaine est à cet égard significatif puisque même dans le dernier accord récemment ratifié par le Parlement européen, cette denrée reste soumise à une triple barrière protectionniste : Contingents, calendriers et prix d'entrée (voir tableau 2 et figure 5 ci-dessous). Ce faisant, et au nom du principe de réciprocité, le même accord offre aux exportateurs agricoles et agroindustriels européens de considérables possibilités d'accès au marché marocain. Quant on connaît la faible compétitivité de l'outil de production local, on peut réellement s'inquiéter pour l'avenir de ce dernier (Akesbi, 2010).

Les accords en question donnent ainsi l'impression d'être obnubilés par la protection des lobbies agricoles européens. Pourtant toutes les études ont montré qu'une libéralisation des conditions d'accès au marché communautaire profiterait certes aux PSEM mais sans porter vraiment atteinte aux intérêts européens (Jacquet, 2010).

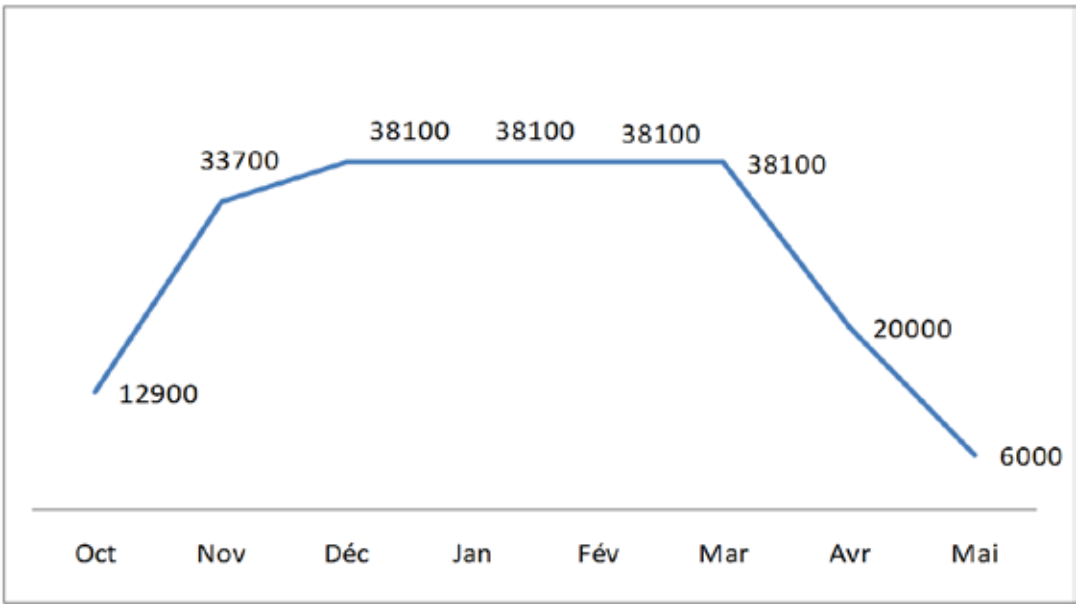
En tout cas, tout cela fait que la situation de l'agriculture marocaine illustre parfaitement une réalité largement partagée par la plupart des PSEM et qui s'exprime à travers ce paradoxe, celui d'une incapacité à satisfaire la demande interne en produits de base et donc d'une dépendance alimentaire d'une part, et en même temps un potentiel d'exportation appréciable (fruits, légumes, huile d'olive, etc.) et cependant mal

Tableau 2 - Exemple de produits soumis à des protections de calendrier et de prix d'entrée (Cas du Maroc)

Produits (frais ou refrigérés)	Période	PEC (€/100 kg)
Tomates	01/10 - 31/05	46.1
Concombres	01/11 - 31/05	44.9
Courgettes	01/10 - 31/01	42.4
	01/02 - 31/03	41.3
	01/04 - 20/04	42.4
Artichauts	01/11 - 31/12	57.1
Oranges	01/12 - 31/05	26.4
Clementines	01/11 - fin février	48.4
Raisins de table	21/07 - 20/11	35.8
Abricots	01/06 - 31/07	64.5
Pêches, brugnons et néctarines	11/06 - 30/09	49.1

N.B.: Si le prix < de 2, 4, 6 et 8% du PEC, le DD est de 2, 4, 6 et 8%; si < 92%, DD = ETM.

Figure 5 - Cas de la tomate marocaine: evolution des quotas mensuels 2010 - 2011 (tonnes)



Source: Dahir n° 1-12-24 du 2 août 2012, BO n° 6080, 6 septembre 2012.

exploité et mal valorisé.
Au regard de la question alimentaire qui nous occupe ici, on peut en définitive certes considérer que la situation actuelle des agricultures des PSEM s'explique par des contraintes naturelles (terre, eau, aléas climatiques, etc.), et par des choix de politique intérieure qui ont favorisé l'extraversion et les importations au détriment des investissements dans les agricultures nationales et les choix de production destinés à la satisfaction de la demande interne, mais les Accords euro-méditerranéens ont sans doute aussi conforté et accentué cette orientation pour une spécialisation porteuse de dépendance et de déconnexion entre modèle de consommation et modèle de production. Particulièrement significatif est tout de même ce silence systématique de tous les Accords signés à ce jour sur les questions de sécurité alimentaire, et encore plus de souveraineté alimentaire[1].

[1] Par ailleurs, le même silence est curieusement observé à l'égard des questions environnementales.

EN GUISE DE CONCLUSION: POUR UNE SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE COLLECTIVE DANS LA RÉGION EURO-MÉDITERRANÉENNE

Au total, force est de constater que, après plus de quarante ans d'accords d'association, de coopération ou encore de partenariat, les relations de l'Union européenne avec les PSEM restent plus sources de frustrations, voire de récriminations que de satisfactions et d'espérances. On peut difficilement considérer que, pour "privilégiées" qu'elles soient, ces relations aient joué un rôle déterminant dans la dynamique de développement des pays en question, comme la promesse en fut faite dès les années 60, et sans cesse réaffirmée depuis.

En contenant les exportations du Sud dans des limites étroites, on ne se contente pas seulement de priver les PSEM concernés de réelles possibilités de croissance, mais on casse aussi les ressorts mêmes de la zone de libre-échange qu'on prétend souhaiter construire. Car comment assurer le développement d'un minimum d'échanges dans la région si ceux-ci y demeurent aussi déséquilibrés, aussi asymétriques? D'où les PSEM peuvent-ils générer les ressources nécessaires pour continuer à importer du Nord ne serait-ce que leurs denrées alimentaires de base? Le Nord peut-il être "compétitif" en tout? Produire tout, et condamner le Sud à l'état de consommateur éternellement assisté? Comment construire une région économique intégrée et viable en refusant d'y organiser les complémentarités nécessaires, fondées sur une affectation rationnelle des ressources et une exploitation judicieuse des avantages compétitifs? Une zone de libre-échange qui exclut les produits agroalimentaires a-t-elle un sens? A-t-elle un avenir? Surtout si la zone en question prétend réunir des pays industrialisés et d'autres aux avantages comparatifs encore seulement "agricoles". Plus encore, peut-on en rester au niveau des échanges commerciaux alors que la mondialisation est fondamentalement celle de la production? Finalement, face aux grands enjeux de ce tournant de millénaire, comment ne pas considérer que les petites querelles sur les contingents, les calendriers et les prix d'entrée ont quelque chose de dérisoire?

Entre un protectionnisme aveugle et un libre-échange dangereux, quelles voies intermédiaires possibles? Quelles marges de manœuvre? Quels compromis fondateurs d'un projet d'avenir? Quelles complémentarités construire? Selon quelles modalités et avec quelles concessions de part et d'autres? Réfléchir à ces questions, explorer de nouvelles voies pour l'avenir nécessite à n'en pas douter un véritable saut qualitatif, voire un "sursaut imaginatif" de la part des pouvoirs publics, des opérateurs économiques, des sociétés civiles, des citoyens de la Méditerranée .

Il nous semble que ce "sursaut imaginatif" gagne à s'inscrire dans une vision globale et stratégique de la Région euro-méditerranéenne dans son ensemble. L'histoire comme la géographie et la géopolitique plaident aujourd'hui pour aller bien au-delà de la sphère des échanges (furent-ils totalement "libres") et se situer au niveau des systèmes productifs et des complémentarités à construire entre les différents secteurs et les différentes "zones" de cette grande région du monde. Il s'agit donc de repenser et recomposer la production agricole à l'échelle de l'ensemble de la Méditerranée dans une perspective de souveraineté alimentaire collective. Ce n'est en effet qu'à cette dimension qu'il est possible de dépasser intelligemment les susceptibilités et les égoïsmes nationaux pour accepter, à travers des concessions mutuelles, de s'élever à un niveau "supra" et cependant suffisamment fiable pour garantir une évolution dans laquelle chacun trouve son compte.

S'agissant de "souveraineté", cela signifie le droit pour les "méditerranéens" organisés dans le cadre de leur "Région" de définir leur stratégie agricole et agro-alimentaire, et mettre en œuvre collectivement les politiques qu'ils considèrent à même de sécuriser leur alimentation, au sens plein du terme, c'est-à-dire celui qui procède de la conception développée par la FAO et enrichie par l'approche en termes de Droits de l'Homme et

de droit à l'alimentation. Ce projet, ambitieux et stratégique, repose sur un socle de trois réalités fondamentales:

- Un régime alimentaire de qualité, déjà largement partagé;
- Des systèmes productifs porteurs d'un grand potentiel de complémentarités;
- Une posture géostratégique qui nécessite une vision commune des questions de sécurité collective, à commencer par celle de l'alimentation.

En matière agricole, il nous semble que les complémentarités entre le Nord et le Sud seraient moins difficiles à construire que dans d'autres secteurs, parce qu'elles seraient fondées sur des facteurs naturels et compétitifs objectifs (tels par exemple les céréales au nord, les fruits et légumes au sud, etc.). Mais il va de soi que cela impliquerait que l'UE comme les PSEM assument les conséquences économiques, financières, sociales, voire politiques des choix retenus.

Le concept de Sécurité Alimentaire Collective aurait du sens parce qu'il s'inscrirait dans une vision stratégique d'ensemble, et reposerait sur un projet collectif qui en garantirait la viabilité. Il mobiliserait des moyens mutualisés et des systèmes de régulation conséquents, notamment inspirés de ceux de la PAC, qui ont fait la preuve de leur efficacité (Organisation Commune des Marchés, système régional de stocks stratégiques, programmes de développement rural de type Leader, etc.). La complémentarité ne va pas sans solidarité.

En attendant un projet aussi ambitieux, il nous semble que L'UE pourrait commencer par amender le contenu du partenariat euro-méditerranéen actuel. Des progrès significatifs et réalistes pourraient être obtenus à travers les initiatives suivantes:

- Accepter de renégocier les Accords actuels sur de nouvelles bases, lesquelles seraient fondées sur une attention particulière qui serait accordée à la sécurité alimentaire, la préservation de l'environnement, la protection des travailleurs d'une part, et sur une réciprocité réellement asymétrique d'autre part;
- Etendre la logique des programmes communautaires "Leader" à l'Est et au Sud de la Méditerranée pour y promouvoir le développement rural, et partant la sécurité alimentaire;
- Faire bloc avec les PSEM dans les Instances internationales où se négocient leurs intérêts communs, notamment à l'OMC, en vue de l'amélioration de l'accès aux marchés du Nord, la création d'un Fonds international pour financer les importations des pays importateurs nets, et constitution de stocks céréaliers publics minima au niveau des principaux pays agricoles.

Au regard des tendances lourdes qui traversent le monde en ce début du 21ème siècle, il nous semble que l'avenir de la Méditerranée sera communautaire ou sera pas.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Abis S. (2009). La Méditerranée face au défi alimentaire glocalisé, Revue Afkar/Idées, IEMAD, Barcelone.

Abis S. et Blanc P. (2009). Repenser la sécurité alimentaire mondiale, Questions internationales, n. 43, La Documentation française, Paris.

Abis S. (2010). Il était une fin... l'Euro-Méditerranée, Confluences Méditerranée, n. 74.

Akesbi N. (2000). La politique agricole, entre les contraintes de l'ajustement et l'impératif de sécurité alimentaire, Revue Critique économique, n. 1, Rabat, Premier trimestre.

Akesbi N., Benatya, D. et El Aoufi, N. (2008). L'agriculture marocaine à l'épreuve de la libéralisation, éd. Economie critique, Rabat.

Akesbi N. (2008). Quand le coût de la dépendance alimentaire devient exorbitant, La Lettre de Veille du CIHEAM, n. 5, printemps.

Akesbi N. (2010). L'agriculture marocaine est-elle apte au libre-échange? Revue Marocaine de Sciences Politique et Sociale, Centre de Recherche

et d'Etudes en Sciences sociales, n. 1, vol. II, Rabat.

Akesbi N. (2011a). Le Maroc et l'Union européen: Plus que l'Association et moins que l'Adhésion... Quel "Statut avancé"?, Revue Marocaine de Sciences Politique et Sociale, Centre de Recherche et d'Etudes en Sciences sociales, n. 2, vol. III, Rabat.

Akesbi N. (2011b). La nouvelle stratégie agricole du Maroc, annonce-t-elle l'insécurité alimentaire du pays?, Revue Confluences Méditerranée, Le Maroc: Changements et faux-semblants, n. spécial, 78, éd. L'Harmattan, Paris.

Banque Mondiale (1980, 1982, 1986). Rapport sur le développement dans le monde, Washington, D.C.

Blein R. (2006-2007). Souveraineté alimentaire: des principes aux réalités, Grain de Sel, La revue d'Inter-réseaux Développement rural, Dossier, n. 37, Paris.

Blein R. (2006). Souveraineté alimentaire: pas sans une bonne intégration, Défis Sud, n.75, Bruxelles.

Bulletin Officiel du Royaume du Maroc (2012). Dahir n. 1-12-24 du 2 août 2012 portant promulgation de la loi n. 28-12 portant approbation de l'Accord fait à Bruxelles le 13 décembre 2010 sous forme d'échange de lettres entre le Royaume du Maroc et l'Union européenne relatif aux mesures de libéralisation réciproques en matière de produits agricoles, de produits agricoles transformés, de poissons et de produits de la pêche. BO. N. 6080, 6 septembre 2012.

Dubreuil Ch. et Rastoin J.L. (2009). Pacte agroalimentaire et rural pour l'intégration régionale euro-méditerranéenne, Les Notes de l'IPEMED, Etudes et Analyses, Paris.

El Dahr D. (2011). L'agriculture: une voie vers l'intégration régionale en Méditerranée?, Centre d'études et de prospective, Ministère de l'Agriculture (France), Série Analyse, n. 34, septembre.

Food et Agriculture Organisation (FAO, 1996). Évaluation de la sécurité alimentaire, Doc. WFS/TECH/7, v p, Rome.

Food et Agriculture Organisation (FAO, 2012). Volatilité des prix à l'échelle mondiale. Document d'information technique établi en vue de l'événement de haut niveau organisé sur le thème: La volatilité des prix des denrées alimentaires et le rôle de la spéculation, Siège de la FAO, Rome, 6 juillet 2012.

Centre International des Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes (CIHEAM, 2008). Enjeux stratégiques autour des céréales en Méditerranée, Note d'alerte n.53, décembre.

Helbling Th., Mercer-Blackman V. & Cheng K. (2008). La flambée des prix des biens alimentaires, Finances et Développement, vol. 45, n.1, in Problèmes économiques, n. 2955, 1er octobre.

Jacquet F. (2010). La libéralisation des échanges agricoles Euro-Med: un processus lent et asymétrique, Options Méditerranéennes, A90, Ciheam, Paris.

Janin P. & Dury S. (2012). Les nouvelles frontières de la sécurité alimentaire, une réflexion prospective, Cahiers Agricultures. 01/09/2012, vol. 21, n. 5.

Postolle A. et Bendjebbar P. (2012). Souveraineté alimentaire et droit à l'alimentation : pour une refonte des politiques de sécurité alimentaire, Cahiers Agricultures. 01/09/2012, vol. 21, n. 5.

Pisani E. (1995). La sécurité alimentaire à l'échelle mondiale, Options Méditerranéennes, série A, n. 26, Ciheam, Paris.

Rastoin J-L., Cheriet F. et Mohavedi N. (2009). Partenariat stratégique pour la sécurité alimentaire en Méditerranée, Institut de Prospective Economique du Monde Méditerranéen (IPEMED), Paris.

Tamlilti F. et Abis S. (2011). Les dynamiques agricoles euro-méditerranéennes, Les Notes d'Analyse du CIHEAM, n. 63.

Testard-Vaillant Ph. (2008). Alimentation mondiale: Les racines de la crise, Le Journal du CNRS, n. 224, septembre 2008, In Problèmes économiques, n. 2958, 12 novembre.

Sessione parallela

AGRICOLTURA E BENI PUBBLICI: UN BINOMIO DA GOVERNARE

SESSIONE PARALLELA

Agricoltura e beni pubblici: un binomio da governare

Le due giornate di lavori del convegno, dedicate all'esposizione dei contributi accettati a seguito delle procedure di doppio referaggio anonimo, si sono articolate in tre sessioni parallele. La prima delle quali, coordinata dal prof. Pietro Columba dell'Università degli Studi di Palermo, ha approfondito il tema dell'"Agricoltura e beni pubblici: un binomio da governare".

Il tema del rapporto sinergico tra sviluppo dell'agricoltura e sviluppo del territorio viene affrontato nel lavoro di Pietro Columba, Lorella Di Giovanni e Ylenia Oliveri, dell'Università degli Studi di Palermo "Lo sviluppo rurale tra qualità agroalimentare e ambiente", che analizza le relazioni che le imprese possono intrattenere con gli altri attori dell'economia locale e con il sistema delle istituzioni e il ruolo dei beni relazionali nel rafforzamento dei sistemi economici locali.

Un'analisi maggiormente focalizzata sulle istituzioni e sul rapporto tra attori, ruoli e regole nei processi di governance delle politiche di sviluppo rurale si trova nel contributo di Anna Irene De Luca, Giovanni Gulisano e Claudio Marcianò, dell'Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria, dal titolo "Verso quali modelli di governance? Un'analisi di alcuni strumenti di sviluppo rurale integrato in Calabria".

Il lavoro "Un approccio metodologico per la valutazione della gestione dei beni demaniali: il caso dell'Azienda Speciale Silvo Pastorale di Nicosia (EN). Primi risultati", di Gioacchino Pappalardo e Salvatore Bracco, dell'Università degli Studi di Catania, presenta, invece, un caso studio specifico e punta l'accento sulle problematiche di gestione dei beni pubblici, sottolineando l'importanza, al fine di una maggiore efficacia degli interventi, del coinvolgimento degli stakeholders nella gestione condivisa e partecipativa delle risorse.

Infine, il rapporto tra agricoltura e beni pubblici è stato esaminato con riferimento al tema della salute nel contributo di Francesco Bimbo, Rosaria Viscecchia e Gianluca Nardone, dell'Università degli Studi di Foggia "L'effetto della "filiera corta" sul livello di obesità in Italia", nel quale è stata portata avanti un'analisi empirica per valutare l'impatto di forme di vendita che realizzano la "filiera corta" sul livello di obesità in Italia.

PARALLEL SESSION

Agriculture and public goods: a binomial to be governed

The Conference was organised into two working days and three parallel sessions dedicated to the presentation of the contributions accepted after a double-blind peer reviewed by anonymous reviewers. The parallel session of the first day, coordinated by Professor Pietro Columba from the University of Palermo, was dedicated to the theme "Agriculture and public goods: a binomial to be governed".

The issue of the synergic relation between development of agriculture and territorial development has was discussed by the paper entitled "The rural development between agri-food quality and environment" of Pietro Columba, Lorella Di Giovanni e Ylenia Oliveri from the University of Palermo, that analysed the relations between enterprises and the other actors of the local economy and the system of institutions, investigating on the role of these relationships in reinforcing the local economic system.

The analysis conducted by Anna Irene De Luca, Giovanni Gulisano and Claudio Marcianò from the Mediterranean University of Reggio Calabria, focused on institutions and relation among actors, likewise rules and roles in governance processes of rural development politics, in the paper with the title "Towards which models of governance? Analysis of some integrated rural development tools in Calabria region".

The paper "A methodological approach to evaluate the management of state goods: the case of Azienda Speciale Silvo Pastorale di Nicosia (EN) First results", by Gioacchino Pappalardo e Salvatore Bracco, from the University of Catania, presented a specific case study and highlighted the issues of managing public goods, and the importance of the stakeholders involvement in a shared and participative management of resources.

Finally, the relation between agriculture and public goods was examined in relation to health by the paper of Francesco Bimbo, Rosaria Viscecchia and Gianluca Nardone, from the University of Foggia, "Effects of short supply chains on obesity levels in Italy", that empirically analysed the impacts of the typical forms of commerce of short supply chains on obesity levels in Italy.

3. Lo sviluppo rurale tra qualità agroalimentare e ambiente

di Pietro Columba [ad], Lorella Di Giovanni [b], Ylenia Oliveri [c]

ABSTRACT

The demand to the agriculture sector of products ever more diversified and with ever greater contents of quality, as well as the growing attention for health, environmental and ethical content has led to synergistic and enhancement actions between the various functions of agriculture and in particular between the environment and rural development.
This can be transformed into a competitive advantage when it becomes a strategy to diversify the business activities, and determine a reallocation of production factors on agricultural production in favor of environmental and social functions that allow to generate additional incomes.
Because business success goes hand in hand with that of the territory, is necessary an active involvement of enterprises in the fortunes of local development, with the creation of nodes of cooperation between different actors of the local economy, in order to develop the territory.
Among the different types of relationships that firms may have with other actors of the local economy and system of institutions, partnerships seem to be the most appropriate to facilitate the strengthening of local economic systems; in fact they produces positive effects in terms of promoting of the local culture that can be intended as a special "relational goods".

[a] Corresponding author: Columba Pietro, Prof. Ordinario Dipartimento di Scienze Agrarie e Forestali, Università di Palermo, viale delle Scienze, 4 - 90128 Palermo. Email: pico@unipa.it
[b] Oliveri Ylenia, Dottore di ricerca, Dipartimento di Scienze Agrarie e Forestali, Università di Palermo, E-mail: ylenia.oliveri@unipa.it
[c] Di Giovanni Lorella, Dottore di ricerca, Dipartimento di Scienze Agrarie e Forestali, Università di Palermo, E-mail: lorelladg@libero.it
[a] Lo studio è il risultato di uno sforzo congiunto degli autori, la sintesi richiesta per la pubblicazione ha altresì impedito una separazione in paragrafi degli specifici contributi; tuttavia, si può attribuire a P. Columba la funzione di coordinamento e la stesura dell'introduzione e delle conclusioni, a Y. Oliveri lo sviluppo e redazione della parte del DPSIR, a L. Di Giovanni lo sviluppo e redazione della parte della SNA.

INTRODUZIONE

Obiettivo dello studio è indagare la capacità di valorizzazione del patrimonio territoriale in alcuni ambienti della Sicilia (ricadenti nelle province di Catania e Trapani) posti a confronto con un contesto di riferimento, individuato in Toscana (nella provincia di Siena).
Il vantaggio differenziato di un territorio dipende tanto da elementi geografici, climatici e biologici che da elementi sociali e culturali (Distaso, 2007). Questo studio ha indagato entrambe le aree attraverso due approcci complementari: la relazione tra le attività agricole e l'ambiente – con l'applicazione del DPSIR (Driving forces, Pressures, States, Impacts, Responses; Trisorio, 2004) – e il sistema relazionale degli operatori dei comprensori attraverso la SNA (Social Network Analysis). Per mezzo di interviste mirate si è verificato, inoltre, il grado di consapevolezza degli attori dello sviluppo locale, imprese e istituzioni, sui temi della qualità: dei prodotti agroalimentari, dell'ambiente, del capitale sociale e relazionale. Il complesso dei contenuti ambientali, etici e socio-culturali costituisce la base per perseguire un vantaggio competitivo; questo si traduce, in pratica, in una diversificazione delle attività aziendali a favore di funzioni ambientali e sociali che permettono di generare redditi aggiuntivi o alternativi. Si delinea, quindi, l'importanza di una integrazione delle attività agricole con la promozione del turismo naturalistico, culturale ed enogastronomico.
I prodotti tipici, in particolare, connettono l'ambiente naturale e il paesaggio agrario, con le attività artigianali tradizionali, e possono divenire il perno di un turismo eno-gastronomico in grado di mettere in evidenza i legami esistenti tra il cibo, la comunità locale e le altre risorse del territorio (Marescotti in AA.VV., 2006).
Nella Teoria delle reti sociali (social network), la struttura delle relazioni, formali e informali, tra i soggetti che partecipano dal di dentro ed intorno al sistema impresa condividendo informazioni, regole, risorse, progetti oltre che transazioni commerciali, costituisce un fattore determinante per il posizionamento competitivo del prodotto e,

più in generale, del suo territorio di origine in un paradigma di costruzione territoriale della qualità. Poiché il successo aziendale procede di pari passo con quello del territorio, diviene importante il coinvolgimento attivo delle imprese nelle sorti dello sviluppo locale, con la creazione di nodi di cooperazione tra imprese, istituzioni, attori dell'economia locale, mondo associativo e delle università, finalizzate a sviluppare e far crescere il territorio.

Tra le diverse tipologie di relazioni che le imprese possono intrattenere con gli altri attori dell'economia locale e del sistema delle istituzioni, le collaborazioni infatti sembrano essere le più adeguate per favorire il rafforzamento dei sistemi economici locali, producendo anche effetti positivi in termini di promozione della cultura del territorio. È proprio attraverso il capitale relazionale che le reti di collaborazione trovano gran parte della loro forza propulsiva. Le partnership di soggetti locali, pubblici e privati possono infatti essere intese come particolari "beni relazionali". Si sono pertanto indagati gli aspetti relazionali del sistema produttivo del vino Alcamo DOC per metterli in relazione con la capacità delle imprese di partecipare, insieme alle istituzioni, agli attori dell'economia locale ed ai consumatori, a reti funzionali di relazioni finalizzate alla contestuale qualificazione del territorio di appartenenza e del "prodotto vino". Si è provveduto, infine, a confrontare tale sistema di relazioni con quello realizzato da un sistema più organizzato, individuato nella celebre DOCG Brunello di Montalcino, al fine di evidenziare quanto l'esistenza di governance efficaci sia determinata da sistemi relazionali evoluti e quanto queste incidano sulla competitività del territorio.

METODOLOGIA

Lo studio ha rivolto l'attenzione a tre sistemi territoriali, collocati nelle province di (Catania, Siena e Trapani), indagando dati aggregati a livello territoriale, e dati specifici rilevati attraverso rilevazioni aziendali e interviste.

Il rapporto tra agricoltura e ambiente è stato analizzato mediante l'applicazione del modello DPSIR e quindi tramite la determinazione di alcuni indicatori (OECD 2000, 2001), afferenti alla dimensione sociale o ambientale, indicativi della sostenibilità delle attività e delle politiche economiche. Per la dimensione sociale si è fatto riferimento all'equità intesa sia a livello territoriale, sia a livello settoriale, sia ancora tra gruppi sociali e tra uomini e donne coinvolti nel settore agricolo mentre, per la dimensione ambientale, si è fatto riferimento alla gestione e conservazione delle risorse naturali.

Gli indicatori utilizzati nella ricerca sono complessivamente 16, di cui 5 riguardano la dimensione sociale e 12 quella ambientale e sono stati elaborati in base ad informazioni di tipo aggregato a livello provinciale (ISTAT, 2009). Per la loro interpretazione si è fatto ricorso alla costruzione di apposite scale che hanno consentito di formulare dei giudizi sintetici di criticità. La dimensione sociale è stata analizzata secondo due aspetti: il capitale umano, con riferimento alle caratteristiche dei conduttori agricoli e al peso dell'occupazione agricola nell'ambito del sistema economico (occupazione agricola, indice di invecchiamento e livello di istruzione dei conduttori agricoli) e le pari opportunità, con particolare attenzione alle differenze di genere nell'ambito degli occupati e alla popolazione rurale[1]. Gli indicatori relativi alla dimensione ambientale forniscono informazioni circa l'impatto dell'agricoltura su: suolo e risorse idriche, tutela del paesaggio e biodiversità. In riferimento al suolo e all'impiego delle risorse idriche sono stati elaborati indicatori relativi alle attività zootecniche ed all'irrigazione[2].

[1] Occupati in agricoltura/occupati totali; rapporto percentuale tra il numero dei conduttori agricoli con età superiore ai 65 anni e il numero totale dei conduttori agricoli; ripartizione percentuale dei conduttori agricoli secondo il livello di istruzione; differenza tra il tasso di occupazione maschile e il tasso di occupazione femminile; rapporto percentuale tra la popolazione residente nei comuni rurali e il totale della popolazione.

[2] Unità Bovina Adulta (UBA)/Superficie Agricola Utilizzata (SAU); ripartizione percentuale delle specie di bestiame allevate; percentuale di superficie irrigata in rapporto alla SAU; rapporto percentuale tra il numero di aziende che adottano i diversi sistemi di irrigazione e il numero totale delle aziende irrigue.

La biodiversità è stata valutata utilizzando come indicatori la superficie con coltivazioni biologiche, il numero di aree protette e l'incidenza di incendi boschivi[1]. Per quanto riguarda il paesaggio, sono state elaborati gli indici relativi all'estensione della superficie agricola, l'indice di boscosità, il grado di intensificazione delle ed il livello di concentrazione delle aziende agricole[2] (Trisorio, op. cit.).

L'indagine relativa al capitale relazionale è stata condotta sulle due governance (Alcamo DOC e Brunello di Montalcino DOCG); il campo di osservazione è risultato costituito da tre aziende per la DOC e 7 per la DOCG. La rilevazione, basata su interviste condotte con la somministrazione di un questionario, è stata effettuate in Sicilia ed in Toscana, nel periodo compreso fra il mese di novembre e quello di dicembre dell'anno 2011. L'indagine diretta ha riguardato anche alcuni testimoni privilegiati[3].

Si sono raccolti elementi utili alla descrizione delle imprese sul piano strutturale, produttivo e di mercato ed informazioni sulle relazioni (tipologia, frequenza ed efficacia) che ciascuna impresa vitivinicola intrattiene con il proprio sistema degli stakeholders (altre imprese della DOC/DOCG, consumatori finali[4], Istituzioni[5] e altri attori dell'economia locale[6]).

Per la valutazione del capitale e della capacità relazionale dei due sistemi produttivi studiati, e quindi per l'analisi dei reticoli relazionali a cui questi sistemi danno origine, si è fatto riferimento all'approccio della Social Network Analysis (SNA; Milia, 2011). Questo metodo è stato considerato più rispondente alle finalità dello studio rispetto ad altri metodi quali: il Sistema Multi Agente, il Data Mining e il Bilancio Sociale. Il metodo della SNA, basato sulla teoria delle reti, consente di descrivere la struttura delle relazioni generate tra un gruppo di attori, evidenziando il livello di coesione del reticolo ed individuando, sempre all'interno della rete, i soggetti che occupano una posizione di maggior rilievo, perché meglio connessi con gli altri attori, o che svolgono un ruolo di prestigio o di intermediazione tra gli altri componenti del gruppo. Le informazioni rilevate sono state trasformate in dati attraverso la costruzione di matrici asimmetriche (con relazioni cioè che prevedono una precisa direzione da un attore all'altro) mentre le elaborazioni matematiche sono state realizzate mediante il programma UCINET versione 6.232. Le successive rappresentazioni grafiche, basate sul linguaggio dei grafi, sono state determinate tramite il software Netdraw (versione 2.089).

RISULTATI

Dall'applicazione del DPSIR nelle tre province oggetto di indagine si evince, in merito alla dimensione sociale, la presenza di analoghe opportunità di impiego nel settore agricolo e di accesso degli agricoltori alle risorse ed ai servizi sociali. L'occupazione agricola che contribuisce a preservare la vitalità delle aree rurali, nonché quella del settore agricolo stesso presenta dei valori molto bassi ma comunque al di sopra dei dati regionali (pari a 0.09 in Sicilia e a 0.04 in Toscana) per le

[1] Incidenza percentuale della SAU biologica in rapporto alla SAU totale; percentuale di superficie delle aree protette (statali o regionali) in rapporto alla superficie territoriale totale; percentuale di superficie forestale percorsa dal fuoco in rapporto alla superficie forestale totale.

[2] L'indicatore relativo alla presenza dei boschi è il rapporto percentuale tra la superficie forestale e la superficie territoriale. Il livello di intensificazione è calcolato come percentuale della SAU investita a colture intensive rispetto alla SAU totale. Il livello di concentrazione è il rapporto tra la SAU delle aziende di estensione minore di 5 ettari e quella delle aziende di estensione maggiore di 50 ettari.

[3] Il Dr. Maurizio Buffi, Sindaco di Montalcino, il Dr. Stefano Campatelli, direttore del Consorzio di Tutela del Brunello di Montalcino, il Dr. Franco Biondi-Santi, della omonima rinomata Cantina, il Dr. Giacomo Scala, Sindaco del Comune di Alcamo, il Dr. Vincenzo Cusumano, Presidente della Strada del Vino Alcamo DOC ed il Conte Laurent Bernard De la Gatinais, Presidente della Tenuta Rapitalà.

[4] Turisti (in visite aziendali), potenziali acquirenti (in mostre, fiere ed eventi enogastronomici).

[5] CCIAA, Assessorato Agricoltura e Foreste, Consorzio di tutela (non presente per l'Alcamo DOC), Associazioni di Categoria, Comune, Strada del Vino, Enti Parco, Banche, APT, Università, Enti di Ricerca.

[6] Dell'artigianato, agenzie turistiche, ristorazione, alberghi, agriturismi, catering, enoteche, gastronomie, cultura e spettacolo, associazioni no profit.

Tabella 1. Principali indicatori del modello DPSIR relativi alla dimensione sociale

Provincia	Occupazione agricola	Composizione occupati	Invecchiamento (%)	Comuni rurali (%)
Catania	0,08	0,64	42,13	48,42
Siena	0,08	0,28	41,13	45,59
Trapani	0,11	0,63	37,39	49,03

province di Siena e Trapani. Dal calcolo dell'indice di invecchiamento (nelle province di Catania, Siena e Trapani pari rispettivamente a 41,13%, 37,39% e 42,13%) i giovani risultano incidere per meno del 50% dei conduttori agricoli; questi, in maggioranza, hanno un'età superiore ai 65 anni ed un livello di istruzione pari alla licenza di scuola elementare o media inferiore. La differenza tra i sessi nel tasso di occupazione è elevata in tutte le province, ma i valori più alti si riscontrano nella provincia di Catania (0,63) e di Trapani (0,64). Infine, nelle aree rurali delle tre province, si rileva

Tabella 2. Principali indicatori del modello DPSIR relativi alla dimensione ambientale

Provincia	Carico bestiame	Sup. Irrigata (%)	SAU bio (%)	Aree prot.	Incendi (%)	Ind. boscosità (%)	Intensif. (%)	Concentr.
Catania	1,01	30,93	0,39	11	3,48	23,26	38,25	0,008
Siena	2,07	3,97	15,45	21	0,01	44,94	18,25	0,142
Trapani	0,49	15,34	0,04	9	13,48	3,31	61,36	0,006

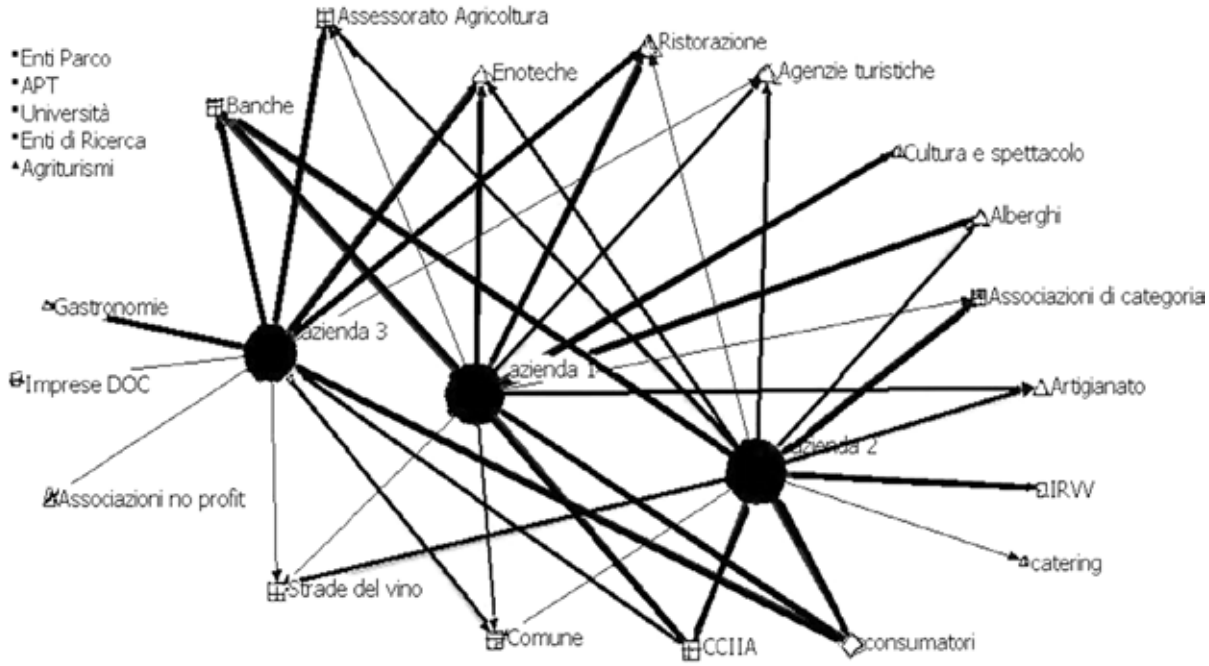
una presenza della popolazione superiore al 45%, elemento che fa presupporre l'esistenza di buone condizioni di vita (possibilità di lavoro, disponibilità di servizi) (tab. 1).

Per quanto concerne la dimensione ambientale si osserva che la pressione sul suolo e le risorse idriche è, nel complesso, modesta; infatti, ad eccezione della provincia di Siena, nella quale vi è la presenza di una intensa attività zootecnica (2,07), nelle restanti province l'allevamento così come il ricorso all'irrigazione risulta essere poco praticato.

La biodiversità, in tutte le province esaminate, beneficia della modesta incidenza degli incendi boschivi ma risulta essere limitata dalla esigua superficie destinata alle colture biologiche (Catania 0,39% Siena 15,45% e Trapani 0,04%); a ciò è da aggiungere, per le province siciliane, una basso valore dell'indice di boscosità (23,2% per Catania e 3,31% per Trapani). Il paesaggio, che risulta essere mediamente agrario, presenta dei bassi livelli di intensificazione e di concentrazione, tranne che nella provincia di Trapani che, con un indice pari a 61,36, presenta il livello più alto di intensificazione, ma comunque un basso livello di concentrazione; inoltre, ad esclusione della provincia di Siena nella quale sono presenti ben 21 aree protette e l'indice di boscosità più elevato (44,94%), la superficie boscata è una frazione esigua delle superfici provinciali (tab. 2).

All'interno della provincia di Trapani si trova il

Grafico 1. Network delle Imprese della DOC Alcamo



Istituzioni: box - Attori locali: up triangle - Consumatori: diamond - Imprese: square - Aziende: circle

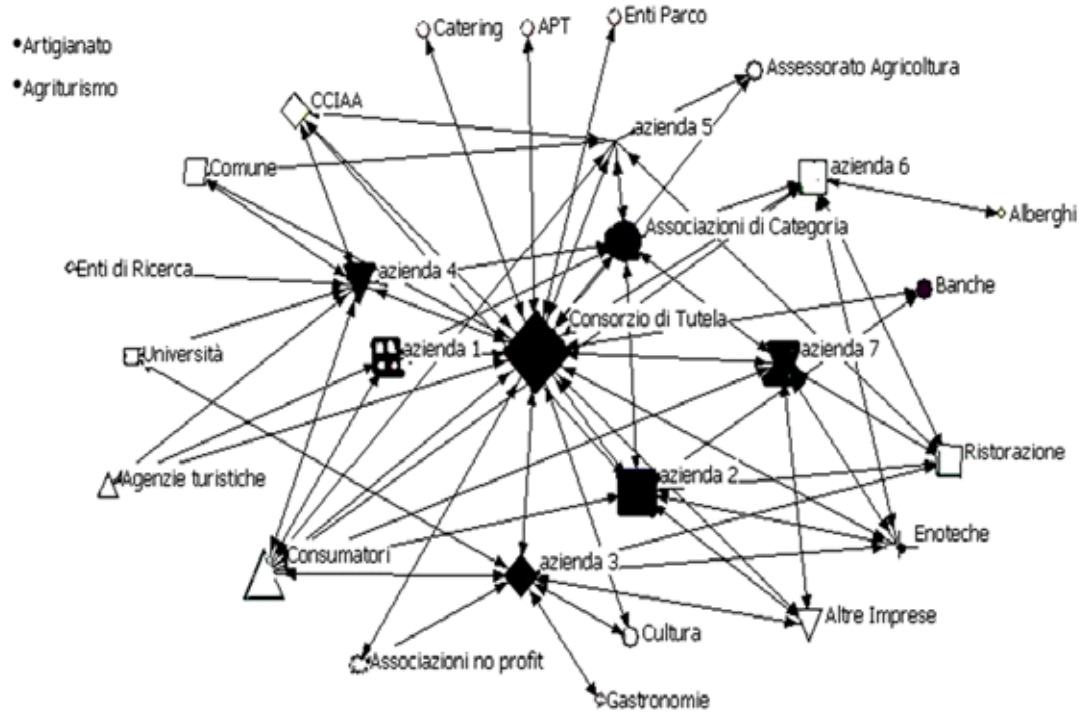
frequenza contatti bassa (non più di 3 volte all'anno) — *frequenza contatti media (2-3 volte in sei mesi)*

frequenza contatti alta (almeno 1 volta al mese)

vino Alcamo DOC[1], prodotto nel territorio intorno all'omonima cittadina che si affaccia sul golfo di Castellammare. Il sistema produttivo si caratterizza per la qualità dei vini, non sempre riconosciuta come elevata, per il limitato numero di imprese della trasformazione (in prevalenza grandi aziende e cantine sociali) e per l'assenza di un Consorzio di tutela, espressione della scarsa propensione degli imprenditori a "mettersi in relazione" nella condivisione di obiettivi comuni e, quindi, di una diffusa mancanza di fiducia gli uni negli altri. Ciò, unitamente alla mancanza di nodi di cooperazione tra le imprese della DOC, le Istituzioni e gli altri attori dell'economia, funzionali al rafforzamento del legame tra qualità del prodotto vino (intesa come qualità intrinseca e di immagine) e qualità del territorio (ambiente, paesaggio, elementi storico-culturali, identità sociale, ecc.), genera un network rarefatto (graf. 1).Il Brunello di Montalcino è una DOCG dal 1967. Conosciuto in tutto il mondo per le sue qualità organolettiche, questo vino rievoca un territorio altrettanto qualificato, patrimonio dell'umanità UNESCO dal 2004. Il Sistema produttivo si identifica in circa 200 piccole e piccolissime imprese (solo la Banfi con 800 ha circa di "Brunello" assurge a dimensioni medio-alte), solidali nell'impegno a promuovere la reputazione della DOCG. Questa, assurta a brand collettivo, ha valorizzato una pluralità di attori economici operanti nel contesto territoriale di riferimento il quale, a sua volta, ha partecipato e beneficiato di tale evoluzione. Il network generato dalle imprese del Brunello tra di loro e con il territorio (Istituzioni ed economia locale) appare infatti altamente coeso attorno al Consorzio di tutela che svolge un ruolo centrale all'interno della rete, quale intermediario che, con la sua autorevolezza ed efficacia di intervento ingenera un clima di rispetto e di fiducia tra i soci produttori e tra questi ed il territorio di Montalcino (graf. 2). Gli intervistati, peraltro, dichiarano di non ravvisare

[1] Ha ottenuto la denominazione nel 1972.

Grafico 2. Betweenness del Network delle Imprese della DOCG Brunello di Montalcino



Il Consorzio di tutela (diamond) coincide con il più alto valore di Betweennes.
Essa indica quanto un soggetto è intermediario (funzione di broker) tra altre due persone all'interno di un gruppo.

alcun vantaggio nell'eventuale esistenza di relazioni personali, quali la conoscenza o amicizia, con i pubblici funzionari. Anche verso le istituzioni si manifesta, quindi, un elevato grado di fiducia.
Si tratta dunque di un sistema maturo dove le imprese della DOGC, le istituzioni e gli altri attori dell'economia locale co-operano in sintonia, partecipando e beneficiando della notorietà del Brunello, in quanto vino di qualità e al contempo espressione di una elevata qualità ambientale. Pertanto la valorizzazione della tipicità del vino avviene congiuntamente all'attenzione all'ambiente, al paesaggio, alla biodiversità, come valori fondanti di una crescita sostenibile che è presente nelle scelte imprenditoriali e di gestione del territorio da parte degli amministratori pubblici. La qualità ambientale, infatti, permea le altre valenze del territorio di Montalcino dando vita ad una fiorente economia legata al turismo, nella quale vino, cultura, gastronomia, artigianato, strutture ricettive e di intrattenimento, tutto rispecchia una comune identità e finalità di intenti.

CONCLUSIONI

L'indagine condotta fornisce delle valide indicazioni in termini di rilevazione delle caratteristiche territoriali, in ambiti profondamente differenti, che determinano le possibilità di affermazione di modelli di sviluppo basati sulla qualità. Ne deriva una conferma piuttosto chiara e puntuale di quanto l'esperienza personale dei ricercatori avrebbe potuto elaborare sul tema e sui territori di studio, corroborata da più chiare indicazioni sui rapporti di causa ed effetto e, quindi, sulle possibili azioni da intraprendere per la promozione economica delle specificità territoriali e della qualità della vita delle popolazioni residenti.
I territori esaminati, nel complesso, beneficiano di un paesaggio agrario di qualità e di un modesto

impatto delle attività agricole ma denotano carenze ecologiche per la modesta presenza di boschi (tranne Siena) e dell'agricoltura biologica. La dimensione sociale dell'agricoltura evidenzia i frequenti problemi di senilità e bassa qualificazione degli operatori nonché la ridotta occupazione agricola conseguente a livelli di reddito ritenuti, specialmente in Sicilia, insoddisfacenti (Columba e altri, 2012).

La possibilità di valorizzare i territori esaminati attraverso la fruizione dei loro requisiti di qualità viene declinata in modo differente nei tre ambiti studiati.

Il sistema toscano, famoso per la bellezza del paesaggio, denota anche un forte orientamento alla qualità agroalimentare e si basa su di un capitale sociale e relazionale di alto profilo. La consapevolezza del bene comune, rappresentato dall'ambiente, determina una forte coesione strategica tra i produttori e le istituzioni. La capacità di cooperazione trova una sua specifica espressione nell'operatività e partecipazione dei produttori al Consorzio di Tutela del Brunello di Montalcino, che non manca di manifestare i suoi positivi effetti sull'economia del territorio. Si potrebbe definire antitetica la condizione della DOC Alcamo che proprio sugli aspetti prima esposti manifesta le maggiori carenze. Il Consorzio di tutela si può considerare il "nodo" che fa la differenza fra il reticolo relazionale del Brunello di Montalcino e della DOC Alcamo: quest'ultima, infatti, costituita da una base in apparenza più ampia di quella del Brunello, è invece mancante di quel fil rouge che, passando per le attività del Consorzio di tutela, collega le istituzioni e gli attori economici in un sistema territoriale organizzato attorno alla risorsa vino.

Proteggere e promuovere il vantaggio di un territorio di qualità richiede un elevato livello di coesione sociale e un radicato e profondo bagaglio culturale comune. Le istituzioni della pubblica amministrazione, culturali e della formazione ricoprono, quindi, un ruolo di cruciale importanza per l'affermazione di una economia della qualità del territorio.

BIBLIOGRAFIA

AA.VV. (2006), Guida alla valorizzazione dei prodotti agroalimentari tipici. Concetti, metodi e strumenti, ARSIA Regione Toscana, Sesto Fiorentino (FI).

Columba P., Oliveri Y., Pensovecchio F. (2012), L'agricoltura biologica e lo sviluppo del territorio di qualità: un caso studio siciliano. Relazione accettata al V Workshop GRAB-IT, "Agricoltura biologica: modello sostenibile per un Mediterraneo in transizione". Ancona, 10-11 maggio 2012.

Distaso M. (2007), L'Agro-Alimentare tra economia della qualità ed economia dei servizi, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane.

ISTAT (2009), Atlante Statistico dei Comuni. http://www3.istat.it/dati/catalogo/20061102_00/

Milia V., Trobia A. (2011), Social Network Analisys. Approcci, tecniche e nuove applicazioni, Roma, Carocci.

OECD (2000), Frameworks to Measure Sustainable Development, Paris, France.

OECD (2001), Environmental indicators for agriculture. Volume 3 - Methods and results, Paris, France.

Trisorio A. (a cura di) (2004), Misurare la sostenibilità. Indicatori per l'agricoltura italiana. INEA, Roma.

4. Verso quali modelli di governance? Un'analisi di alcuni strumenti di sviluppo rurale integrato in Calabria.

Anna Irene De Luca [a d], Giovanni Gulisano [b], Claudio Marcianò [c]

ABSTRACT

Theoretical models and empirical applications about "governance" are a frequently discussed issue in the contemporary political-economy studies, cause the recognition of modern society complexity and of political systems within which governance actors operate. In this paper, a theoretical-methodological background has been used to codify several governance categories elaborated through the Policy Arrangement Approach (PAA), in order to analyse the rural governance within some integrated rural plans provided by Calabrian Region in two rounds of EU Structural Funding (2000-2006 and 2007-2013) and to formulate some conclusions about the existence of shift in territorial governance.

INTRODUZIONE

Negli anni più recenti si è verificata una crescente diffusione del termine governance che, a partire dagli inizi del secolo scorso, ha subìto un processo evolutivo, passando da significati prettamente economico-aziendalistici, utili nella gestione di transazioni complesse tra impresa e soggetti esterni (Coase, 1937; Williamson, 1996; Brown, 2001), fino ad accezioni legate ai contesti politici finalizzati alla definizione di modelli di coordinamento e di partnership tra attori pubblici e privati. Tale evoluzione ha comportato l'instaurarsi di sistemi di coordinamento differenti da quelli spontanei di mercato, che difficilmente possono essere annoverati nelle forme di governo tradizionali, anche perché legati alla complessità della società contemporanea caratterizzata da una sempre più crescente ingovernabilità politica (Archibugi, 2003). L'estensione del concetto di governance dall'ambito economico-aziendale a quello socio-politico ha contribuito a darne carattere di polivalenza e policontestualità. Pertanto sono emersi, in alternativa ai tradizionali meccanismi di governo, nuovi sistemi di governance applicabili al contesto privato, semi-privato e pubblico e, nel contempo, a livello locale, regionale, nazionale, internazionale e globale. Esiste una vasta letteratura di carattere multidisciplinare che ha per oggetto le governance e che afferisce alle più disparate discipline, dalle scienze politiche, alla giurisprudenza, alla pubblica amministrazione, all'economia aziendale fino alla sociologia così come alla geografia ed alla storia (Van Kersbergen and Van Waarden, 2004).
È possibile, quindi, tentare di definire la governance mantenendone il contesto generale, ma anche sulla base dei suoi svariati campi di applicazione e dei livelli territoriali a cui si adatta, attribuendo quindi al significato una maggiore specificità rispetto al contesto (Hirst, 2000; Kooiman, 1993; Pierre and Peters, 2000; Rhodes, 1996; Van Kersbergen and

[a] Corresponding author: De Luca Anna Irene, ricercatore a tempo determinato, Dipartimento di AGRARIA - Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria, Loc. Feo di Vito snc 89122 Reggio Calabria. Email: anna.deluca@unirc.it.
[b] Gulisano Giovanni, professore ordinario, Dipartimento di AGRARIA - Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria, Email: ggulisano@unirc.it
[c] Marcianò Claudio, ricercatore confermato, Dipartimento di AGRARIA - Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria, Email: claudio.marciano@unirc.it
[d] Lo studio è frutto della piena collaborazione tra gli Autori. Tuttavia, ad Anna Irene De Luca si deve la stesura dei paragrafi "Introduzione", "Metodologia" e "Risultati", a Claudio Marcianò la stesura del paragrafo "Contesto applicativo" mentre a Giovanni Gulisano la stesura del paragrafo "Conclusioni". Il lavoro è stato realizzato nell'ambito delle attività previste dal progetto "AgroMaterLab" - Laboratorio per l'Innovazione Tecnologica, Ricerca e Servizi per il Marketing dei Prodotti Agroalimentari Tipici di Qualità e per la Valorizzazione dei Luoghi Produttivi, del Dipartimento di AGRARIA dell'Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria.

Van Waarden, 2004).
I caratteri di policontestualità e polivalenza delle governance sono approfonditi da Jessop (2003) che, nel tentativo di fornirne una definizione, identifica tre principali forme di coordinamento - anarchia, gerarchia ed eterarchia - di attività complesse e reciprocamente interdipendenti. L'Autore attribuisce alla tipologia di coordinamento eterarchico il termine governance e, al fine di classificare le varie forme che essa può assumere, ne considera le caratteristiche relative, da un lato, ai differenti livelli di relazioni sociali (o di collaborazione), dall'altro, ai diversi gradi di complessità che si possono riscontrare (relazioni interpersonali informali, relazioni interorganizzative, relazioni intersistemiche). Spesso, le diverse tipologie di governo eterarchico, appaiono mescolate in "gerarchie aggrovigliate". Infatti, la fiducia interpersonale può facilitare la negoziazione tra organizzazioni, il dialogo tra organizzazioni può facilitare la comunicazione tra sistemi, mentre la conseguente diminuzione di eventuali fattori di disturbo può incoraggiare la fiducia interpersonale attraverso l'individuazione di obiettivi comuni e la stabilizzazione delle aspettative da parte dei soggetti coinvolti (Jessop, 2003).
Il rischio di un possibile fallimento delle governance si evidenzia nel momento in cui non sono del tutto chiari gli ambiti di azione della governance stessa e quindi nell'incapacità di conseguire gli obiettivi a causa di un disaccordo persistente tra i diversi agenti coinvolti. Jessop (1999, 2002) vede la chiave del successo della governance nell'adesione permanente al dialogo finalizzato a generare e scambiare informazioni, diminuendo in tal modo, senza arrivare a eliminarlo, il problema della razionalità limitata; cioè, diminuire l'opportunismo coinvolgendo i partecipanti della governance in un insieme di decisioni interdipendenti ad orizzonti di breve, medio e lungo termine. In tal modo, si completerebbe secondo Jessop lo scambio tra il mercato ed il governo, attraverso "negoziazioni istituzionalizzate" il cui fine è mobilitare un consenso ed instaurare una comprensione reciproca.
Attualmente, la gran parte delle definizioni di governance presenti in letteratura, hanno in comune un approccio tendente a rimarcare l'opposizione/distinzione tra la governance ed il sistema di governo tradizionale. Tuttavia, il concetto di governance è ancora oggi alquanto controverso poiché mentre da un lato si riscontra un generale accordo circa gli aspetti generali di contorno, dall'altro persiste un'irrisolta questione sul ruolo della gerarchia e del potere all'interno di questi sistemi. Come sintetizzato da Milbourne et al. (2006), per alcuni studiosi, la governance deve essere vista come "governing without government" (Rhodes, 1996), ovvero come una rottura completa rispetto ai precedenti sistemi di governo, o come "governo a distanza" (Murdoch and Ward, 1997). Altri Autori, ed in primis Jessop (1999), sostengono che i nuovi sistemi di governance si trovano comunque ad operare sotto l'influenza costante dello Stato centrale, nonché di relazioni di potere che permangono e caratterizzano tali sistemi. In tal senso, Iacovino (2005:26) sostiene efficacemente che l'affermarsi nel tempo del termine governance, sia dovuto al fatto che "[...] implicitamente fa riferimento a problemi che, benché diversi fra loro per origine, trovano nello spontaneo coordinamento di attori e di istituzioni, aventi obiettivi comuni e complementari, la loro soluzione. Ma, poiché raramente si verifica il coordinamento spontaneo fra attori ed istituzioni, il bisogno di government non viene meno in un mondo di governance". Kooiman, d'altra parte, collega esplicitamente la governance alle attività di attori governativi e non, affermando che "governance of and in modern societies is a mix of all kinds of governing efforts by all manner of social-political actors, public as well as private" (2003:3).
Nel contesto degli interventi di politica per lo sviluppo rurale, attivati in ambito europeo attraverso la gestione dei fondi comunitari, si rileva come negli ultimi vent'anni sia andato gradualmente crescendo l'interesse degli studiosi verso la definizione dei sistemi che stanno alla base del governo delle aree rurali (Goodwin,

1998). L'agricoltura, come evidenziano Marsden e Murdoch (1998), ha perso il ruolo tradizionalmente occupato in passato e, trasformandosi, ha assunto un nuovo ruolo multifunzionale non più legato alla logica della semplice produzione. Questo nuovo ruolo, ampiamente dibattuto, implica una moltitudine di processi politici ed economici necessari per rispondere alle diverse esigenze dello spazio rurale, comportando di conseguenza la ricerca di nuovi meccanismi di gestione della mutata realtà agricola (Calabrò et al., 2005). Tuttavia, l'innegabile e profonda trasformazione nei modi e nei processi di governo delle società rurali europee, ancora oggi, non presenta connotazioni chiare ed incontrovertibili. Così come afferma Stoker (1998) nel riferirsi allo sviluppo dei nuovi processi di governo, essi, anche nell'ambito degli strumenti messi in atto dalle autorità regionali per la pianificazione dei territori rurali, manifestano confini non perfettamente definiti tra governance e government. Mutuando l'analisi che fornisce Böcher (2008) in merito alle problematiche di governance regionale, si potrebbe affermare che le autorità locali, responsabili delle politiche di sviluppo rurale nei loro territori, utilizzano gli incentivi finanziari per stimolare/obbligare la formazione di attività di cooperazione tra soggetti diversi con la finalità di raggiungere gli obiettivi programmatici così come prescrivono i termini in cui vengono valutati i processi di sviluppo rurale (Bocher, 2008).

Il costituirsi di partenariati pubblico-privati rappresenta, quindi, il risultato di un continuo processo di devoluzione, verificatosi negli anni, a seguito del quale la responsabilità di determinate scelte di programmazione territoriale si è spostata dai soggetti istituzionali ad una vasta gamma di attori locali. La necessità di approfondire questo ambito di studi e di meglio comprendere le politiche ed i processi all'interno dei quali tali partenariati operano in quanto strumenti di governance, risiede nel più o meno rilevante grado di autonomia degli stessi. In molti casi si assiste, infatti, a partenariati che agiscono in mancanza di una completa e diretta responsabilità, rimanendo dominati dagli attori pubblici, "in the shadow of hierarchy" (Scharpf, 1997), dalle regole istituzionali per la gestione di finanziamenti e risorse e da strutture burocratico/amministrative stabilite dall'alto, "then it is the state which continues to govern governance" (Edwards et al., 2001).

Nell'ambito delle politiche europee per le aree rurali, l'interesse per le governance locali ha cominciato ad affermarsi con Agenda 2000 nel ciclo di programmazione 2000-2006. Ci si riferisce in particolare al Programma Leader+ ed alle differenti tipologie di Piani Integrati previsti dai Piani Operativi Regionali (POR) per le regioni ex "Obiettivo 1". Anche nell'attuale periodo di programmazione 2007-2013 i suddetti strumenti sono stati confermati subendo tuttavia alcune modifiche rispetto alla loro impostazione originaria. L'Iniziativa Leader è stata inserita nei Programmi di Sviluppo Rurale (PSR) previsti dal Regolamento CE n.1698/2005, mentre i diversi strumenti di pianificazione integrata sono stati reinterpretati discrezionalmente dai differenti governi regionali. Il presente lavoro si propone di analizzare se, come ed in che termini si sia verificata un'evoluzione/involuzione degli strumenti di programmazione per lo sviluppo rurale integrato attuati in Calabria nell'arco degli ultimi dodici anni. In particolare il lavoro si focalizza sul confronto tra i Piani Integrati per le Aree Rurali (PIAR) ed il Leader, due strumenti che, nonostante la similitudine di obiettivi strategici, rappresentano un esempio emblematico in termini di diversità nell'approccio di governance.

METODOLOGIA

Il quadro teorico preso come riferimento in questo studio è rappresentato dalla classificazione che fornisce Kooiman (2003) per distinguere tre pricipali modalità (modes) di governance che differiscono sulla base del grado di coinvolgimento degli attori istituzionali e non: hierarchical governance, all'interno della quale si ha la predominanza dei soggetti governativi; self-governance, dove un ruolo di prioritaria importanza viene conferito ai

soggetti privati e/o comunque non governativi; co-governance, quale forma intermedia in cui solo attraverso il coordinamento di entrambe le tipologie di soggetti è possibile raggiungere determinati risultati nell'azione di governo. All'interno dell'ultima tipologia è possibile individuare molteplici declinazioni a seconda delle diverse modalità di coordinamento (collaborazione/cooperazione) tra gli attori; in particolare, Arnouts et al. (2012) distinguono tra co-governance "closed" e "open", riferendosi a strutture più o meno flessibili e autonome attraverso cui si esplica l'integrazione tra i soggetti coinvolti. Al pari dell'analisi sulle differenti modalità di governance, anche il passaggio (shift) tra le diverse modalità nel corso del tempo risulta di particolare importanza per comprenderne l'evoluzione/involuzione, a seconda di un cambiamento verso nuove forme governance o un ritorno verso modelli tradizionali. Nel lavoro di Arnouts et al. (2012), al framework teorico definito da Kooiman viene associato lo strumento metodologico del Policy Arrangement Approach (PAA) utile a descrivere e caratterizzare (anche in un'ottica comparativa), nonché ad interpretare e comprendere i meccanismi alla base delle dinamiche delle governance (Arts and Leroy, 2010). Nel PAA un "accordo" politico è definito come "un temporaneo consolidamento dei contenuti e dell'organizzazione di un particolare ambito di competenza politica" (Arts and Leroy, 2010:13) e può essere descritto come costituito da tre fondamentali dimensioni tra loro interdipendenti: gli attori, i ruoli (rapporti di potere) e le regole del gioco. Arnouts et al. (2012), per spiegare le governance attivate nell'ambito degli interventi di politica ambientale in Olanda, utilizzano le dimensioni previste dal PAA associandole ai quattro ideal-tipi di governance (hierarchical, closed e open co-governance, self) così come descritto in tabella 1.

Questo approccio metodologico, meglio di altri, permette di focalizzare non solo le tipologie di attori, ma i rapporti di potere esistenti tra gli stessi, le norme di interazione che ne regolano il funzionamento e le loro dinamiche nel tempo (Arnouts, 2010).

Nel presente studio ci si concentrerà sull'analisi dei meccanismi di governance nel quadro delle politiche di intervento per le aree rurali in Calabria attivate nell'ambito di due diversi cicli di programmazione dei fondi comunitari. In particolare l'analisi è finalizzata a studiare i modelli di governance secondo una prospettiva allo stesso tempo sincronica, che tenga conto cioè del funzionamento in un dato momento storico, e diacronica, considerando l'insieme dei fenomeni

Tabella 1 - Tipologie di governance rielaborate secondo la PAA

	Governance gerarchica	**Governance coordinata**		**Governance autonoma**
		Chiusa	***Aperta***	
Attori	Principalmente soggetti pubblici (governativi)	Ristretto numero di soggetti pubblici e privati	Ampio numero di soggetti pubblici e privati	Principalmente soggetti privati (non governativi)
Ruoli	*Top-down* : gli attori pubblici sono significativamente più influenti dei privati; controllano e gestiscono le risorse	Condivisi tra i soggetti a causa della forte interdipendenza esistente tra i soggetti e le risorse	Diffusi tra i soggetti che sono debolmente dipendenti gli uni dagli altri; tutti hanno una certa influenza nel processo decisionale	*Bottom-up* : forte influenza degli attori privati che decidono come mobilitare le risorse
Regole	Coercizione governativa	Divisione di ruoli e responsabilità ma non collaborazione	Collaborazione flessibile	Alto grado di autonomia

Ns. rielaborazione da Arnouts et al. (2012).

evolutivi in tempi diversi attraverso un esame longitudinale del caso studio considerato (George and Bennett, 2005).

CONTESTO APPLICATIVO

In tutti gli strumenti programmatici sostenuti dai fondi comunitari, il modello organizzativo, ispirato alla sussidiarietà, è decentrato in differenti livelli di responsabilità, ed il coordinamento delle istituzioni superiori dovrebbe tendere a garantire l'efficacia e l'efficienza dell'organizzazione dei soggetti deputati alla gestione delle risorse. Sulla base dell'impianto generale definito dalla programmazione comunitaria, le Regioni dovrebbero prevedere opportuni modelli di governance con l'intento di rispondere adeguatamente alle esigenze locali, valorizzando il principio dell'autonomia, della responsabilità e della trasparenza delle procedure amministrative. Negli ultimi due cicli di programmazione, i territori rurali sono stati interessati a queste dinamiche di decentramento anche attraverso l'applicazione di strumenti specifici (Programmi di Sviluppo Rurale - PSR, Piani Operativi Regionali - POR FESR e FSE) e l'adozione di strumenti di sviluppo locale (Piani Integrati per le Aree Rurali - PIAR, Piani Integrati di filiera - PIF, Piani di Sviluppo Locale - PSL Leader). La Regione Calabria, nell'attuazione delle proprie politiche per il periodo 2000-2006, ha dato spazio all'interno del POR alla definizione di PIAR finalizzati a stimolare la concertazione e la collaborazione tra soggetti pubblici e privati[1] per la definizione di strategie unitarie di sviluppo territoriale, attraverso l'attivazione delle potenzialità latenti nei territori e facendo leva sulla conoscenza reale degli attori locali sulle aree d'intervento. Contestualmente, l'attivazione del Programma Leader+ ha previsto per lo sviluppo dei territori rurali un modello di governance locale formalmente simile per finalità a quello dei PIAR, ma sostanzialmente differente, i cui attori sono organizzati in Gruppi di Azione Locale (GAL), formati dai rappresentati di enti pubblici e privati riuniti in partenariato. Gli stessi strumenti di pianificazione integrata, nell'attuale periodo di programmazione 2007-2013, hanno subìto modifiche e variazioni nella loro impostazione programmatica, soprattutto a causa del loro inserimento all'interno del quadro di intervento dei PSR previsti dal Regolamento CE n. 1698/2005. In particolare, i PIAR sono stati predisposti in attuazione degli specifici indirizzi del PSR Calabria, attraverso cui sono stati definiti gli obiettivi da perseguire, le risorse disponibili, la spesa massima ammissibile per ciascun progetto, le modalità di concentrazione territoriale e finanziaria degli interventi e l'iter di attuazione dei progetti. I soggetti attuatori non sono più, come nella precedente edizione, i partenariati pubblico-privati, ma esclusivamente gli Enti pubblici (Province, Comuni, Associazioni di Comuni, Comunità Montane, etc). Tale fondamentale cambio di regole e di governance è stato giustificato, dall'autorità regionale, con la carente qualità progettuale riscontrata nell'ambito di diversi PIAR nella programmazione 2000-2006 (Regione Calabria, 2007). Inoltre, i PIAR nella nuova versione sono limitati all'attivazione d'interventi infrastrutturali finalizzati a migliorare la qualità della vita nelle aree rurali. Relativamente al Leader, inserito a pieno titolo nell'attuale programmazione come Asse specifico nei PSR, anch'esso ha di fatto subìto un profondo cambio di rotta rischiando di essere snaturato dai suoi caratteri di specificità. In generale, ma con le dovute eccezioni relative alle scelte di impostazione da parte delle autorità regionali[2], si può affermare che il passaggio del

[1] I PIAR prevedono l'istituzione di un organismo apposito, il partenariato socio-economico, che rappresenta gli interessi economici e sociali dell'area di riferimento e che svolge un ruolo chiave nella fase di programmazione delle risorse. Il carattere innovativo dei Piani Integrati si estrinseca nell'attività di concertazione che si dovrebbe realizzare tra i diversi soggetti del partenariato, al fine di identificare le priorità strategiche da perseguire per lo sviluppo del territorio (Calabrò et al., 2009).

[2] "Nella formulazione dei 21 PSR italiani, l'articolazione dell'approccio Leader presenta profili di governance multilivello diversi, che restituiscono, in realtà, modelli di attuazione molto differenziati, nell'ambito dei quali il ruolo e la capacità dei partenariati locali sono definiti (più o meno consapevolmente) in relazione alla strutturazione del processo di programmazione, alla delega delle funzioni amministrative e gestionali, alla

Leader all'interno di uno strumento rigido e complesso quale il PSR ha comportato notevoli disagi per i GAL, che si trovano a dover sostenere un costante sforzo di adattamento in termini soprattutto amministrativi/burocratici.

RISULTATI

In tabella 2 sono sintetizzate le caratteristiche degli strumenti PIAR e Leader, per lo sviluppo rurale integrato in Calabria, alla luce delle considerazione fatte in merito al cambiamento di modalità di governance attuate nel corso degli ultimi due periodi di programmazione regionale.
Seguendo la classificazione prevista dal metodo del PAA (Arts and Leroy, 2010), la prima esperienza dei PIAR a livello regionale, relativamente alla dimensione attori, ha garantito ampia libertà alla costituzione dei partenariati socio-economici e l'Autorità regionale ha avuto in un primo tempo un ruolo di promotore nel suggerire ai territori la partecipazione della componente privata, per la quale erano riservate, in una prima fase, gran parte delle risorse economiche (Calabrò et al., 2009). In merito alla dimensione ruoli, la Regione non ha imposto vincoli al funzionamento ed all'organizzazione dei singoli partenariati, ma si è limitata a chiederne la formale costituzione propedeutica alla presentazione del piano. Ai soggetti privati del partenariato non è stato precluso il ruolo decisionale nel processo di pianificazione ed è stata data autonomia ai territori sulla scelta del sistema di governance e della strategia di sviluppo.
Nei PIAR, che dovevano essere un punto di forza dell'intera programmazione regionale nell'ambito della valorizzazione delle aree rurali, la concezione delle integrazioni tra i diversi interventi, la presenza di un partenariato locale e di un territorio limitato interessato alle azioni, davano luogo ad una logica diversa di programmazione degli interventi in agricoltura, che si ispirava alle attività

individuazione del set di operazioni attivabili, ai meccanismi di selezione dei beneficiari. Una delle più evidenti conseguenze di tale circostanza è che i Gal si trovano ad operare all'interno di contesti programmatici, organizzativi e normativi nei quali gli strumenti disponibili (e la capacità di manovrarli) sono piuttosto differenziati" (Rete Rurale Nazionale, 2011:4).

Tabella 2 - Tipologie di governance in alcuni strumenti di sviluppo rurale integrato in Calabria

	PIAR		**LEADER**	
	2007-2013	*2000-2006*	*2007-2013*	*2000-2006*
	Governance gerarchica	**Co-governance chiusa**	**Co-governance aperta**	**Governance autonoma**
Attori	Esclusivamente soggetti pubblici (governativi)	Ristretto numero di soggetti pubblici e privati	Ampio numero di soggetti pubblici e privati	Ampio numero di soggetti pubblici e privati
Ruoli	Gli attori pubblici hanno la massima influenza nel controllare le risorse	In fase di implementazione il soggetto pubblico che eroga i finanziamenti influenza in maniera decisiva i tempi e le modalità di gestione delle risorse	Diffuso tra i soggetti che sono debolmente dipendenti gli uni dagli altri; tutti hanno una certa influenza nel processo decisionale; vincoli in merito alla scelta delle tipologie di intervento	Forte influenza di tutti gli attori che hanno la possibilità di partecipare attivamente ai processi decisionale per la mobilitazione delle risorse
Regole	Imposizione delle regole dell'autorità regionale	Poco chiara divisione dei ruoli e delle responsabilità	Autonomia gestionale ma vincolata ad alcune procedure stabilite del soggetto erogatore delle risorse	Alto grado di autonomia gestionale

dell'Iniziativa Comunitaria Leader e che precorreva i tempi della attuale programmazione comunitaria prevista dal Regolamento (CE) n. 1698/2005 sul Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale (FEASR). Questa visione, è stata favorevolmente accolta dagli operatori dello sviluppo rurale, destando notevole ottimismo, tanto che in diversi territori rurali calabresi si sono avviate attività di pianificazione in una logica di sviluppo bottom-up. Ma l'entusiasmo generatosi a livello locale in seguito all'emanazione del bando regionale è stato ben presto smorzato in quanto la fase di implementazione è stata avocata direttamente dalla Regione che ha mostrato notevoli limiti nella capacità gestionale/amministrativa (Calabrò et al., 2009). Infatti, le risorse finanziarie assegnate ai singoli territori sono state ridotte ed è stata disattesa la normativa che prevedeva di attuare in due trienni il programma PIAR regionale, riducendo l'attuazione dello stesso ad un triennio, con conseguente perdita del 50% dei fondi inizialmente previsti per ciascun PIAR. A monte di queste problematiche si può evidenziare la rigidità e l'incapacità di osservare le stesse regole previste, in primis l'istruttoria dei piani che dai due mesi iniziali si è dilungata per più di tre anni (Calabrò et al., 2009). I PIAR dalla pubblicazione dei bandi regionali del 2002, hanno subito innumerevoli modifiche, integrazioni e ritardi burocratici che di fatto ne hanno compromesso il percorso di attuazione rimasto incompiuto (Marcianò e Calabrò, 2007, Calabrò et al. 2008, 2009). Si può affermare come si sia di fatto verificata un'inversione di tendenza rispetto alla fase di pianificazione, ponendo quale unico soggetto responsabile l'Autorità regionale, che ha messo in piedi, in fase di implementazione un sistema di regole fortemente limitanti l'efficacia degli interventi pianificati, rendendo vano lo sforzo della governance locale costituitasi precedentemente.

Il sistema di governance proposto per i PIAR nell'ambito dell'attuale programmazione, come già detto, ha eliminato la possibilità per i privati di partecipare al processo di sviluppo del territorio, trasformando quella che può essere definita una "co-governance chiusa" della prima edizione, in una "governance gerarchica" ad esclusiva componente pubblica e con limitate possibilità di intervento sui territori (riconducibili essenzialmente ad azioni infrastrutturali). Ad oggi è possibile limitarsi solo all'analisi dell'impostazione programmatica degli attuali PIAR, essendo ancora in fase di piena realizzazione e non potendo pertanto avere contezza del loro stato di avanzamento e delle eventuali problematiche di attuazione.

Per quanto riguarda il Programma di Iniziativa Comunitaria Leader+, il sistema di governance realizzatosi rappresenta, rispetto ai PIAR, un modello più decentralizzato e flessibile, riconducibile per le sue caratteristiche ad una "governance autonoma" strettamente connessa alle reali esigenze dei territori rurali. Il coinvolgimento e l'attiva partecipazione degli attori locali pubblici e privati[1] è stata garantita sia nella fase di pianificazione che di implementazione dei PSL, attraverso la costituzione di strutture tecnico-amministrative, i GAL, con ampia autonomia gestionale e finanziaria, limitando ad attività di controllo e monitoraggio il ruolo dell'Autorità regionale. Tale autonomia dei GAL rappresenta il principale motivo per cui il Leader ha registrato una maggiore efficacia ed efficienza rispetto alle altre tipologie di piani integrati (Calabrò et al., 2009), riscontrando problematiche legate ai rapporti con l'Ente regionale notevolmente ridotte rispetto ai PIAR. Si può affermare che la maturata esperienza dell'Iniziativa Leader ed i rigidi ma ben definiti meccanismi di funzionamento predisposti dalla Commissione, hanno rappresentato un valido aiuto ai diversi soggetti coinvolti nella gestione del programma sia a livello locale che regionale.

Relativamente all'attuale programmazione, la governance dello strumento Leader, all'interno del quadro programmatico del PSR Calabria, ha perso parte della propria specificità passando di fatto ad un modello che può essere definito di "co-governance aperta". In particolare, il PSR della Regione Calabria pur non impattando

[1] Nel Leader+ era previsto che la quota partecipativa della componente pubblica all'interno dei GAL non fosse superiore al 50%.

eccessivamente sull'autonomia gestionale dei GAL, ha vincolato la strutturazione dei PSL ai soli interventi dell'Asse 3 ed alle procedure predisposte dall'Autorità di Gestione per la selezione dei beneficiari (Rete Rurale Nazionale, 2011).

CONCLUSIONI

Nel contesto degli interventi di politica per lo sviluppo rurale attivati in ambito europeo negli ultimi vent'anni, il nuovo ruolo multifunzionale dell'agricoltura ha comportato lo sviluppo di processi politici ed economici necessari per rispondere alle diverse esigenze dello spazio rurale anche attraverso la ricerca di nuovi meccanismi di gestione della mutata realtà dei territori rurali. Il presente lavoro si è posto l'obiettivo di analizzare le modalità secondo cui si estrinsecano i processi di governance nell'ambito dello sviluppo rurale integrato a livello regionale calabrese, con particolare riferimento ad alcuni strumenti di pianificazione, PIAR e Leader, che hanno mostrato particolari caratteri di interesse nell'attuazione dei propri sistemi di coordinamento. L'analisi si è avvalsa dell'impostazione teorica sulle categorie di governance formalizzate da Kooiman (2003) e dello strumento metodologico del Policy Arrangement Approach (PAA), così come utilizzato da Arnouts et al. (2012). Si è evidenziato come, per il periodo di programmazione 2000-2006, il successo delle esperienze di governance maturate con l'Iniziativa Leader non si è verificato nell'ambito dei PIAR, la cui efficacia è stata irrimediabilmente compromessa nella fase di implementazione. In sintesi, per quanto riguarda i PIAR si è assistito, per forza di cose, all'attuazione di un piano inefficace rispetto agli obiettivi inizialmente previsti, per l'assenza di un'adeguata meta-governance, con regole certe, che ne ha favorito la disgregazione. Nel periodo di programmazione successivo sono stati compiuti errori ancora più gravi in termini di meta-governance, escludendo il coinvolgimento degli attori privati, nonché riducendo le modalità di intervento. In tal caso è venuta a mancare un'efficace integrazione fra attori pubblici e privati nel processo di pianificazione, con ovvie ripercussioni a livello territoriale. Pertanto si può affermare come dal precedente all'attuale ciclo di programmazione, si sia verificato un processo d'involuzione molto marcata per quanto riguarda i PIAR, che ha snaturato le nuove forme di governance che sembravano essersi costituite, riducendone le potenzialità e convertendole in organismi più vicini ai tradizionali modelli di governo.

L'analisi condotta permette di formulare alcune considerazioni utili anche al fine di suggerire possibili indicazioni in funzione del prossimo periodo di programmazione dei fondi comunitari. Le esperienze di sviluppo rurale integrato in Calabria non appaiono ancora molto consolidate e nella futura programmazione risultano necessari alcuni interventi correttivi degli strumenti di pianificazione territoriale.

Per quanto riguarda i PIAR occorrerebbero alcuni interventi di riconfigurazione della meta-governance che, da un lato, ristabiliscano un ruolo centrale per il partenariato e per i soggetti privati all'interno di esso, dall'altro, che permettano di diversificare le linee di intervento dello strumento al fine di consentire la definizione di una strategia integrata per il territorio nel suo complesso. Anche per la fase di implementazione si suggerisce di consentire una maggiore autonomia ai partenariati, ma soprattutto di garantire una maggiore efficienza legata alla velocità della spesa. Per il periodo di programmazione 2014-2020 si prevede che lo strumento Leader venga mantenuto e che la sua applicazione resti obbligatoria per tutti i programmi di sviluppo rurale.

Si prevede, inoltre, che il suo sostegno finanziario debba necessariamente essere coerente e coordinato con quello fornito per lo sviluppo locale dagli altri fondi comunitari. In tal senso è quindi importante che le future declinazioni regionali di tale strumento prevedano opportuni e "ragionati" sistemi di governance che consentano un'efficace ed efficiente integrazione territoriale di attori, risorse ed interventi.

BIBLIOGRAFIA

Archibugi F. (2003). Complessità e governabilità politica. Lettera Internazionale, n. 75.

Arnouts R. (2010). Regional nature governance in the Netherlands. PhD thesis Wageningen University, Netherlands.

Arnouts R., Van der Zouwen M., Arts B. (2012). Analysing governance modes and shifts - Governance arrangements in Dutch nature policy, Forest Policy and Economics, 16:43-50.

Arts B. and Leroy P. (2010). Institutional Dynamics in Environmental Governance, Springer.

Bocher M. (2008). Regional governance and rural development in Germany: the implementation of LEADER+. Sociologia Ruralis, Vol. 48, Number 4, October.

Brown J. (2001). De La gouvernance ou la constitution politique du neo-liberalisme, http://www.france.attac.org.

Calabrò T., De Luca A.I., Marcianò C. (2005). Le governance rurali: aspetti teorici e problematiche relazionali nella pianificazione territoriale, XXVI Conferenza Italiana di Scienze Regionali, Napoli, 17-19 ottobre.

Calabrò T, De Luca A. I, Marcianò C., Vigetti E, (2008). Governance locali e pianificazione integrata in Calabria, in Gulisano G. Marcianò C. a cura di, I distretti rurali in Calabria: Aspetti teorici, metodologici ed applicativi, Dipartimento di Scienze e Tecnologie Agro-Forestali ed Ambientali, Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria, Editrice Kalìt,.

Calabrò T., De Luca A.I., Marcianò C. (2009). Le problematiche di governance nella pianificazione integrata in Calabria, in Gulisano G., Marcianò C. (a cura di) Processi e Politiche di sviluppo rurale integrato in Calabria. Laruffa Editore.

Calabrò T, De Luca A. I, Marcianò C., E. Vigetti (2009). La pianificazione integrata in Calabria, in: Gulisano G. Marcianò C. a cura di, Processi e politiche di sviluppo rurale integrato in Calabria, Dipartimento di Scienze e Tecnologie Agro-Forestali ed Ambientali, Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria, Laruffa Editore.

Coase R. H. (1937). The Nature of the Firm. Economica, New Series 4, nr. 16: 386-405.

Edwards B., Goodwin M., Pemberton S., Woods M. (2001). Partnerships, power, and scale in rural governance. Environment and Planning C: Government and Policy, 19:289-310.

George A. and Bennett A. (2005). Case Studies and Theory Development in the Social Sciences. MIT Press, Cambridge, MA.

Goodwin M. (1998). The governance of rural areas: some emerging research issues and agendas. Journal of Rural Studies, 14: 5-12.

Hirst, P., 2000. Democracy and governance. In: Pierre, J. (Ed.), Debating Governance. Authority, Steering and Democracy. Oxford University Press, New York, pp. 13-35.

Iacovino A. (2005). Teorizzare la governance. Governabilità ai tempi del globale. Aracne Editrice, Roma.

Jessop B. (1999). The Governance of Complexity and the Complexity of Governance: Preliminary Remarks on some Problems and Limits of Economic Guidance. Department of Sociology, Lancaster University.

Jessop B. (2002). Governance and Metagovernance: On Reflexivity, Requisite Variety, and Requisite Irony. Department of Sociology, Lancaster University, Lancaster LA1 4YN, UK.

Jessop B. (2003). Governance, fallimenti della governance e metagovernance in Cavazzani A., Gaudio G., Sivini S. (a cura di), Politiche, governance e innovazione per le aree rurali, Collana INEA-Studi e Ricerche. Edizioni Scientifiche Italiane.

Kooiman J. (2003). Governing as governance, Sage Publications Ltd.

Marcianò C., Calabrò T. (2007). La lunga attesa dei Piani Integrati per le Aree Rurali in Calabria, in (a cura di) Lo Giudice C., Nicolosi A., Le politiche di sviluppo rurale in Calabria.

Marsden T., Murdoch J. (1998). Editorial: The Shifting Nature of Rural Governance and Community Participation. Journal of Rural Studies, 14:1-4.

Milbourne P., Lawrence K., Stanley K. (2006). Social forestry: exploring the social contexts of forests and forestry in rural areas, in Cloke P., Marsden T.,

Mooney P., The Handbook of Rural Studies, Sage Publications Ltd.
Murdoch J. and Ward N. (1997). Governmentality and territoriality. The statistical manufacture of Britain's national "farm", Political Geography, 15(4):307-324.
Pierre J., Peters B.G. (2000). Governance, Politics and the State, citato in Berger G. (2003). Reflections on Governance: Power Relations and Policy Making in Regional Sustainable Development. Journal of Environmental Policy and Planning, 5: 219-234.
Rhodes R.A.W. (1996). The new governance: governing without government. Political Studies, 44:652-657.
Regione Calabria (2007). Programma di Sviluppo Rurale 2007-2013 - Allegato 5.
Rete Rurale Nazionale (2011). La valutazione dell'approccio Leader nei programmi di sviluppo rurale 2007-2013: un contributo metodologico. MiPAAF.
Rhodes R.A.W. (1996). The new governance: governing without government, Political Studies, 44:652-657.
Scharpf F.W. (1997) Games Real Actors Play: Actor-centered Institutionalism in Policy Research, Westview Press.
Stoker G. (1998). Governance as theory: Five propositions. International Social Science Journal, 155:17-28.
Van Kersbergen K., Van Waarden F. (2004). Governance as a bridge between disciplines: crossdisciplinary inspirations regarding shifts in governance and problems of governability, accountability and legitimacy. European Journal of Political Research, 43: 143-171.
Williamson O.E. (1996). The Mechanism of Governance, Oxford University Press.

5. Un approccio metodologico per la valutazione della gestione dei beni demaniali: il caso dell'Azienda Speciale Silvo Pastorale di Nicosia (EN). Primi risultati

Salvatore Bracco [a c], Gioacchino Pappalardo [b]

ABSTRACT

In this work, we assessing management effectiveness of the Special Forestry-Pastoral Farm in Nicosia (EN) to assess the effectiveness management and impacts on the local economic system. At the same time, the application of this approach to agro-forestry-pastoral areas would represent a first contribution to increasing the interest of stakeholders and policy makers to develop and implement methods for evaluating the management effectiveness of "local government property". The evaluation has highlighted the failure to achieve certain objectives, whose causes may be sought in both the fragmentation and discontinuity of execution of planned operations that the lack of ability to involve stakeholders in a participatory and shared management process.

INTRODUZIONE E OBIETTIVI DELLA RICERCA

La gestione delle aree agro-silvo-pastorali coinvolge molteplici attori appartenenti alle relative comunità locali, il cui ruolo è fondamentale per un efficace processo di governance (Notaro, Paletto, 2011). In Italia la gestione di tali aree, considerate di diritto (art. 822 del c.c.) beni del "demanio comunale specifico", può essere affidata alle Aziende Speciali Silvo Pastorali (ASSP)[1]. Queste ultime svolgono varie funzioni che comprendono la gestione di aree a valenza ambientale o attività produttive connesse alla silvicoltura, alla zootecnia e, di recente, alle attività agrituristiche e agro-venatorie. Per queste finalità, le ASSP hanno usufruito di finanziamenti pubblici destinati alla gestione ordinaria (es. compensi del personale) e straordinaria (es. realizzazione e/o adeguamento di specifiche strutture aziendale, miglioramento dei pascoli, captazione di acque, ecc.). Risulta, quindi, importante valutare l'efficacia della spesa pubblica sostenuta dalle ASSP e i benefici che la collettività ne ritrae, tenendo conto che per la molteplicità delle funzioni assolte, la gestione delle aziende agro-silvo-pastorali risulta complessa, non mancando, in alcuni casi, l'insorgere di conflitti che compromettono il raggiungimento di un reale beneficio socio-economico per il territorio di riferimento (Fuerst et al., 2010; Agnoloni et al., 2009). L'assumption della presente ricerca è che per migliorare il raggiungimento degli obiettivi di sviluppo, occorre valutare l'efficacia del processo gestionale dei finanziamenti pubblici a favore delle ASSP ed il relativo impatto a favore dei soggetti interessati all'utilizzazione delle risorse produttive aziendali (ambientali, pascolative, forestali, ecc.). Per questo motivo è necessario individuare il metodo di valutazione più idoneo allo scopo. In linea di principio, per migliorare il processo di governance in presenza di una molteplicità di attori, viene utilizzato l'approccio partecipativo che migliora l'efficacia gestionale nel rispetto della diversità degli interessi rappresentati (Lockwood, 2010). A tal proposito, la letteratura

[a] Dipartimento di Gestione dei Sistemi Agroalimentari e Ambientali (DIGESA),Università degli Studi di Catania, Via Santa Sofia 98-100, 95123 Catania, Italia. Email: salvatore.bracco@unict.it

[b] Corresponding author: Gioacchino Pappalardo, Dipartimento di Gestione dei Sistemi Agroalimentari e Ambientali (DIGESA),Università degli Studi di Catania, Via Santa Sofia 98-100, 95123 Catania, Italia. Email: gioacchino.pappalardo@unict.it

[c] Il lavoro è frutto di riflessione comune degli autori, tuttavia la materiale stesura dei paragrafi 3 e 4 è da attribuire a Salvatore Bracco e quella dei paragrafi 1 e 2 a Gioacchino Pappalardo.

Gli Autori desiderano ringraziare gli anonimi Referee per i preziosi consigli ricevuti, utili al miglioramento del presente lavoro. Tuttavia, gli Autori rimangono gli unici responsabili di quanto riportato.

[1] Istituite in forza del Regio Decreto 3267 del 1923 relativo al riordino e alla riforma della legislazione in materia di boschi e terreni montani. Già allora, infatti, veniva riconosciuta l'importanza di sottoporre a vincolo per scopi idrogeologici i terreni boscati al fine di evitare l'insorgere di danni pubblici a scapito della collettività in seguito a perdita di stabilità o a modifiche dei regimi idrici.

di riferimento suggerisce vari approcci basati sulla compartecipazione delle comunità locali per la gestione delle risorse forestali (Community-based co-management, CBCM) (Ting, et al., 2012; Stephen et al., 2000) o sulle interrelazioni tra i soggetti coinvolti nella gestione delle aree protette (Community-based natural resources management, CBNRM) (Idrissou et al., 2011).
Riconoscendo la necessità di sviluppare un approccio generale per la valutazione dell'efficacia gestionale delle aree protette, la World Commission on Protected Areas (WCPA) ha sviluppato un quadro di valutazione generale (WCPA Framework) basato sul concetto di "management cycle", cioè sulla valutazione integrata e consequenziale dei vari aspetti che riguardano la gestione delle aree protette (Hockings et al., 2009; Hockings, 2003; Moore, Walker, 2008; Pavese et al., 2007).
Pur non essendo delle vere e proprie aree protette, la gestione delle Aziende Speciali Silvo Pastorali si caratterizza per aspetti e problematiche simili a quelle delle aree protette, come, ad esempio, il coinvolgimento di diversi Attori e la presenza di attività agricole, zootecniche e forestali che devono conciliarsi con le esigenze di tutela ambientale, nell'ottica della multifunzionalità dell'agricoltura (Marinelli, Bernetti, 2000).
Per tale motivo nella presente ricerca si è voluto testare l'approccio "WCPA Framework" per valutare l'efficacia del processo gestionale delle aree agro-silvo-pastorali, in un caso studio specifico rappresentato dall'ASSP di Nicosia (EN), i cui effetti si ripercuotono sul sistema economico del territorio interessato. La valutazione ha riguardato gli impatti degli interventi di gestione ordinaria e straordinaria che hanno implicato l'utilizzo di fondi pubblici e in maniera specifica come gli stakeholders coinvolti hanno percepito tali interventi in un'ottica di sviluppo economico del territorio. La valutazione effettuata ha voluto rappresentare un primo contributo per stimolare ed accrescere l'interesse degli stakeholders e dei policy makers a sviluppare ed applicare metodi di valutazione dell'efficacia gestionale dei "demani comunali specifici" e in particolare delle aree agro-silvo-pastorali.

METODOLOGIA

L'area di studio

L'Azienda Speciale Silvo Pastorale di Nicosia si estende su una superficie complessiva di oltre 3.000 ettari di cui il 98,7% ricadono in territorio montano e il restante 1,3% in superfici limitrofe al centro abitato di Nicosia (Tab. 1).
Attualmente 1.698,84 ettari sono gestiti dall'Azienda

Tabella 1 - Superficie totale dell'ASSP e relativa distribuzione secondo la destinazione (*)

Indicazioni	ha
Superficie montana	2.998,6229
Superfici limitrofe al paese di Nicosia	52,6533
Sup. restituita al Comune	-13,4721
Superficie totale (A)	3.037,7141
Gestiti dall'AA.FF.DD. (B)	1.698,8430
Differenza (A) - (B) = (C)	1.338,8711
Affitti quindicennali (D)	941,4815
Differenza (C) - (D)	397,3896
Sup. usi civici	30,6585
Gestione diretta ASSP	380,2032

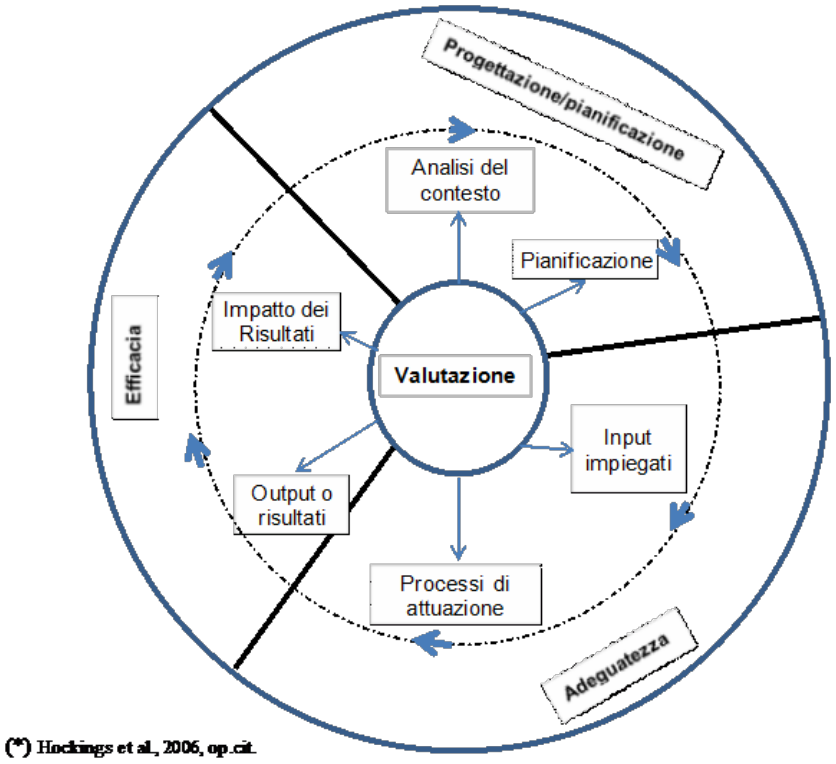
(*) Fonte: Bonanno, 2009.

Foreste Demaniali della Regione Siciliana; 941,48 ettari rappresentano, invece, affitti quindicennali, mentre la rimanente superficie, ad eccezione di una piccola quota costituita da usi civici, è a gestione diretta dell'ASSP (Bonanno, 2009). I terreni forestali, compresi quelli di nuovo rimboschimento, sono gestiti dall'Azienda Foreste Demaniali alla quale va il ricavato dell'affitto stagionale del sottobosco. All'interno dell'ASSP si trovano, inoltre, vari fabbricati rurali tra cui i principali sono il centro aziendale/direzionale, una stalla con annesso fienile, realizzata per contenere 44 capi bovini, un caseificio, un tempo destinato alla lavorazione e trasformazione del latte conferito dagli allevatori affittuari, una struttura per l'attività agrituristica ed altri ancora in affitto a privati.

Metodologia di valutazione

La valutazione dell'efficacia del processo gestionale dell'ASSP di Nicosia è stata eseguita attraverso l'approccio "WCPA Framework", basato sul concetto di "management cycle" (Fig.1) (Hockings et al., 2006). In accordo a tale approccio, sono stati identificati e valutati 6 elementi che hanno contribuito a comprendere l'efficacia del processo gestionale dell'ASSP di Nicosia e cioè: 1) analisi del contesto, 2) pianificazione degli obiettivi, 3) allocazione degli input impiegati per il conseguimento degli obiettivi, 4) processi di attuazione delle attività gestionali, 5) produzione di output, 6) impatto dei risultati, in relazione agli obiettivi prefissati.

Figura 1 - Rielaborazione del modello circolare di valutazione dell'efficacia gestionale delle aree protette applicato all'ASSP di Nicosia (*)



(*) Hockings et al., 2006, op.cit.

I suddetti elementi hanno riflettuto tre grandi temi di valutazione presi in considerazione nella presente ricerca: la "progettazione" degli interventi attuati all'interno dell'ASSP di Nicosia, con l'utilizzazione di fondi pubblici, e la relativa coerenza con il contesto ambientale ed economico di riferimento, l'"adeguatezza" del processo gestionale (ordinario e straordinario) e l'"efficacia" degli interventi attuati in termini di nuovi prodotti e servizi realizzati e degli impatti sul territorio. I dati e le informazioni necessarie per lo svolgimento della valutazione sono state acquisite mediante interviste dirette, svolte nel biennio 2010-2011, a operatori e soggetti pubblico-privati coinvolti nell'uso delle risorse aziendali. Inoltre, l'analisi è stata suffragata dalle seguenti fonti:
- materiale documentale di carattere tecnico-economico relativo alla gestione ordinaria e straordinaria dell'Azienda (relazioni tecniche sullo stato dei luoghi e di realizzazione degli interventi, studi scientifici).
- documenti amministrativi dell'Azienda (statuto, delibere, bilanci, ecc.).
- Piano straordinario degli interventi realizzati con appositi finanziamenti pubblici.

RISULTATI

Pur essendo la ricerca ancora in itinere, poiché sono in corso di svolgimento analoghe ricerche relative alla gestione di altri demani pubblici, tuttavia i risultati riportati nella Tabella 1 possono ritenersi definitivi per la specifica realtà indagata e confermano la bontà dell'approccio "WCPA Framework" per la valutazione dell'efficacia gestionale delle aree demaniali pubbliche. Nei 60 anni di storia, l'Azienda è stata oggetto di interventi che avrebbero dovuto mirare a promuovere le ben note funzioni ambientali, produttive e ricreative attraverso il recupero delle strutture produttive in precedenza realizzate (caseificio, stalla, fienile, ecc.). A tal proposito, le indagini svolte hanno evidenziato che le finalità contenute nel Piano di riqualificazione aziendale erano ritenute pertinenti con le funzioni aziendali e su di esse gli operatori riponevano fiducie e speranze. L'assolvimento di tali funzioni avrebbe dovuto coinvolgere una pluralità di stakeholders che nel loro insieme ben rappresentano il target degli obiettivi di sviluppo perseguiti dall'Azienda che tuttavia non è stato sufficientemente attuato, come è stato accertato dalle interviste dirette degli operatori del settore. Per quanto riguarda le risorse finanziarie, l'Azienda ha utilizzato fondi pubblici provenienti dalla Legge 991/1952 per la gestione ordinaria e Fondi regionali per l'attuazione di interventi infrastrutturali. Per questi ultimi le risorse finanziarie pubbliche sono state pari a circa 7,8 milioni di euro attuali, cifra considerevole per le esigenze storiche dell'Azienda. Inoltre, l'Azienda ha usufruito di fondi privati, provenienti dall'affitto dei pascoli, destinati alla gestione ordinaria (es. compensi per il personale, spese per macchine ed attrezzature, ecc.). I processi di attuazione della gestione aziendale hanno riguardato sia la "gestione ordinaria" che la "gestione straordinaria", dai quali sono stati ottenuti gli output, cioè nuovi prodotti e/o servizi che riguardano l'adeguamento e/o il miglioramento di alcune strutture, la parziale realizzazione di una strada di collegamento interna e un'area attrezzata. Tuttavia, le aspettative del Piano generale di intervento sono state parzialmente soddisfatte, restando ancora da ristrutturare ed ammodernare il caseificio, la stalla ed il fienile, oltre ad altri fabbricati minori.
Di seguito si riportano le principali ricadute della gestione ordinaria e straordinaria dell'Azienda:
- potenziamento delle funzioni ambientali e naturalistiche attraverso l'ampliamento delle superfici forestali, l'istituzione della RNO "Sambughetti Campanito" e la realizzazione di un'area attrezzata e di percorsi naturalistici;
- mancata realizzazione o miglioramento delle strutture destinate alle attività zootecniche per il prolungarsi dei tempi di esecuzione degli interventi;
- le strategie di sviluppo del comparto sono state non efficacemente orientate al mutato quadro normativo (es. normativa sui contratti agrari e norme di igiene e sicurezza alimentare);
- la fruibilità dei pascoli e dei boschi non risulta

migliorata a causa della parziale realizzazione delle opere viarie previste in sede di pianificazione e della normativa comunitaria che vincola al mantenimento della "macchia mediterranea" impedendo la piena utilizzazione dei pascoli;
- la scelta dell'amministrazione aziendale di volere rimodulare ed equilibrare la ridistribuzione delle superfici a pascolo concesse in affitto è risultata poco efficace provocando e determinante ed in taluni casi ha generato conflitti tra gli stessi affittuari e tra quest'ultimi e l'Azienda medesima;
- non sono stati riscontrati sistemi o programmi di monitoraggio degli interventi realizzati;
- è mancato un effettivo processo di compartecipazione dei soggetti pubblico-privati per la condivisione degli obiettivi di sviluppo e dei relativi strumenti da adottare per il loro perseguimento. I risultati ottenuti sono significativi per alcuni processi di revisione delle modalità gestionali delle risorse agro-silvo-pastorali all'interno dell'ASSP di Nicosia, al fine di migliorare l'efficienza del processo gestionale. In particolare, appare necessario prevedere:
- interventi per l'adeguamento della gestione dell'Azienda, con riferimento all'attività di produzione, trasformazione e commercializzazione dei prodotti legati alla selvicoltura, al comparto lattiero-caseario, alle attività agrituristiche e ricreative;
- l'aumento del grado di compartecipazione dei soggetti pubblico/privati nelle iniziative aziendali, realizzando un sistema chiaro e condiviso di regole. In tal modo si potrà ridurre l'insorgere di conflitti tra gli Attori, attualmente presente soprattutto con riferimento all'utilizzo delle risorse pascolative;
- il rafforzamento di iniziative volte a migliorare il ruolo del personale aziendale, favorendone le capacità professionali e manageriali;
- la costituzione di un sistema o programma di monitoraggio degli interventi realizzati.

Tabella 1 – Risultati del processo valutativo dell'utilizzazione di risorse pubbliche nell'ASSP di Nicosia eseguito con l'approccio "WCPA Framework"

Analisi del contesto	Pianificazione	Input impiegati	Processi di attuazione		Output e/o risultati (Piano generale di sviluppo)	Impatto dei risultati
			Gestione ordinaria	Gestione straordinaria (Piano generale di sviluppo)		
Funzioni: ➢ funzioni naturalistiche e ambientali. ➢ funzioni produttive primarie (silvo-pastorali). ➢ funzioni ricreative. **Stakeholders**: ➢ Allevatori. ➢ Trasformatori e altri titolari di imprese manifatturiere esterne. ➢ Azienda Regionale delle Foreste. ➢ Turisti. ➢ Associazioni ambientaliste, venatorie, ecc.	**Obiettivi**: ➢ Valorizzare il patrimonio silvo-pastorale attraverso una razionale gestione tecnico-economica dei terreni pascolativi ➢ Utilizzare in modo efficace i fabbricati rurali esistenti sul territorio aziendale. ➢ Fornire assistenza tecnica, forestale, agraria e zootecnica	**Fondi pubblici:** ➢Fondi provenienti dalla L. 991/1952. ➢Fondi regionali (Assessorato Agricoltura e Foreste), legge regionale n.2 1986 e successive modifiche ed attuazione. **Entrate da privati** ➢Entrate proveniente dall'affitto dei pascoli con contratti quindicennali ➢Entrate provenienti per l'affitto stagionale dei pascoli e del sottobosco.	**Gestione mista pubblico/privato**. ➢ Azienda Foreste Demaniali della Regione Sicilia: - gestione boschi e Riserva naturale orientata Sambughetti Campanito ➢ Amministrazione ASSP: - affitti quindicennali; - affitti pascoli e sottobosco stagionali; - gestione amministrativa - gestione personale - gestione aree intra e periurbane; - gestione strutture e mezzi aziendali; - gestione area ricreativa attrezza	➢ **Interventi strutturali prioritari:** - Costruzione strada interpoderale. - Manutenzione centro aziendale. - Riattamento stalla e fienile. - Costruzione ricovero pastori. - Captazione di sorgenti e costruzione di abbeveratoi. ➢ **Interventi attività agrituristica:** - Area attrezzata. - Laghetto per pesca sportiva. - Campi da tennis. - Campo di dressage. - Campo minigolf. - Campo tiro con l'arco. - Strutture di appoggio. ➢ **Interventi successivi:** - ricostituzione boschiva. - miglioramento dei pascoli. - Impianto per la trasformazione di biomasse.	**Interventi strutturali** ➢ Realizzazione della strada "San Martino-Graffagna" per migliorare la fruibilità dei pascoli e dei boschi. ➢ Ristrutturazione della stalla per bovini e del relativo caseificio. ➢ Ristrutturazione casermetta guardie forestali. ➢ Ristrutturazione del rifugio montano il "Nibbio". ➢ Costituzione del Consorzio di tutela per la valorizzazione dei prodotti agroalimentari locali. **Interventi gestionali** ➢ Gestione del suolo mediante concessione in affitto dei pascoli e del sottobosco.	➢ La fruibilità dei pascoli e dei boschi non risulta migliorata a causa della parziale realizzazione delle opere viarie e delle specifiche tecniche scelte per la costruzione. ➢ Parziale realizzazione degli interventi previsti nel Piano con conseguente sottodimensionamento delle ricadute per il sistema economico territoriale. ➢ Fallimento delle attività economico-produttive legate alla filiera lattiero-casearia e carne. ➢ Sottodimensionamento della struttura agrituristica. ➢ Elevati costi per le aziende e tendenza di quest'ultime a non aderire ad iniziative collettive miranti a sviluppare marchi d'area. ➢ Marcata concentrazione delle superfici affittate in capo ad un numero contenuto di soggetti con conseguente insorgere di fenomeni conflittuali.

CONCLUSIONI

Pur essendo la ricerca in itinere, poiché sono in corso di svolgimento analoghe ricerche relative all'efficacia gestionale di altri demani pubblici, tuttavia i risultati ottenuti forniscono un significativo esempio di valutazione della spesa pubblica per il governo delle aree demaniali ed in particolare per l'Azienda Speciale Silvo-Pastorale di Nicosia.
In generale, è possibile affermare che l'istituzione dell'Azienda nel 1953 ha apportato sicuri vantaggi in modo particolare per gli allevatori insediati stabilmente nel suo territorio (possibilità di beneficiare di un consistente Pagamento Unico Aziendale grazie alla maggiore disponibilità di superficie aziendale) e per quelli che beneficiano dei pascoli stagionali. Inoltre, va ricordata la gestione delle risorse ambientali e forestali che ha visto l'istituzione di un'area protetta, gli interventi di riforestazione e l'istituzione di aree attrezzate a beneficio dei turisti.
Ciò nonostante, non mancano elementi di criticità che ne hanno inficiato il raggiungimento delle finalità originariamente previste. La valutazione condotta, attraverso l'approccio "WCPA Framework", ha evidenziato, infatti, il mancato raggiungimento di taluni obiettivi riguardanti la fruizione delle risorse produttive e ambientali dell'Azienda[1]. Le motivazioni di tali insuccessi possono essere ricercate sia nella frammentarietà e discontinuità dell'utilizzazione dei fondi pubblici per l'esecuzione delle opere strutturali[2] che nella scarsa capacità di coinvolgimento degli stakeholders ad una gestione condivisa e partecipativa delle risorse aziendali.
Quest'ultimo aspetto, in particolare, appare strategico nel prossimo futuro, soprattutto per quanto riguarda l'utilizzo delle risorse aziendali ristrutturate che possono rilanciare lo sviluppo del tessuto economico locale.
In definitiva, l'approccio valutativo adottato è risultato idoneo a valutare l'efficacia gestionale delle aree pubbliche agro-silvo-pastorali, con la possibilità di affinarlo ulteriormente e di applicarlo in altri contesti similari.

[1] È sufficiente ricordare il mancato miglioramento dei pascoli, progetto finanziato (1 miliardo di vecchie lire) e non realizzato con somme andate in perenzione e restituite alla Regione Siciliana e la mancata realizzazione del campo boario (anche in questo caso circa 1,4 miliardi di lire non spese), come esempi significativi di non raggiungimento degli obiettivi previsti.
[2] La frammentarietà della progettazione delle opere da realizzare ha determinato un lungo e costoso contenzioso con le ditte esecutrici dei lavori che ha compromesso il completamento dei lavori di ammodernamento delle strutture previste con conseguente aggravio per le casse comunali.

BIBLIOGRAFIA

Agnoloni S., Bianchi M., Bianchetto E., Cantiani P., De Meo I., Dibari C., Ferretti F. (2009), I piani forestali territoriali di indirizzo: una proposta metodologica, Rivista di Selvicoltura ed Ecologia Forestale, Forest @ 6, pp. 140-147.

Bonanno M. (2009), L'Azienda Speciale Silvo Pastorale di Nicosia: una risorsa territoriale, Tesi di Laurea, Relatore: Salvatore Bracco, Università degli Studi di Catania.

Fuerst C., Lorz C., Vacik H., Potocic N., Makeschin F. (2010), How to Support Forest Management in a World of Change: Results of Some Regional Studies, Environmental Management, Vol. 46 (6), pag. 941-952.

Hockings M., (2003), Systems for assessing the effectiveness of management in protected areas, Bioscience Vol. 53 (9), pag. 823-832.

Hockings M., Stolton S., Leverington F., Dudley N., Courrau J. (2006), A framework for assessing management effectiveness of protected areas (2nd Edition), IUCN, Gland, Switzerland and Cambridge, UK. xiv + 105 pp.

Hockings M. Cook C. N., Carter R. W., James R. (2009), Accountability, Reporting, or Management Improvement? Development of a State of the Parks Assessment System in New South Wales, Australia,

Environmental Management, Vol. 43 pag. 1013-1025.

Idrissou L., van Paassen A., Aarts N., Leeuwis C. (2011), From cohesion to conflict in participatory forest management: The case of Oueme Superieur and N'Dali (OSN) forests in Benin, Forest Policy and Economics, Vol. 13 (7), pag. 525-534.

Lockwood M. (2010), Good governance for terrestrial protected areas: A framework, principles and performance outcomes, Journal of Environmental Management, Vol. 91 (3), pag. 754-766.

Marinelli A., Bernetti I. (2000), Sviluppo sostenibile e pianificazione delle aree protette, Giornate di studio su: Compatibilità delle attività agro-forestali nelle aree protette, Accademia dei Georgofili-Accademia di Scienze Forestali, Firenze. http://www.deistaf.unifi.it/bernetti/DOWNLOAD/pubblica/p29.pdf

Moore S. A., Walker M. (2008), Progressing the Evaluation of Management Effectiveness for Protected Areas: Two Australian Case Studies, Journal of Environmental Policy & Planning, Vol. 10 (4), pag. 405-421.

Notaro S., Paletto A. (2011), Links between Mountain Communities and Environmental Services in the Italian Alps, Sociologia Ruralis, Vol. 51 (2), pag. 137-157.

Pavese H. B., Leverington F., Hockings M. (2007), Global Study of Protected Areas Management Effectiveness: the Brazilian perspective, Natureza & Conservacao, Vol. 5 (1), pag. 152-162.

Stephen R. K., Jai N. M., Syma A. E., Laly, L. L. (2000), Community natural resource management: Promise, rhetoric, and reality, Society and Natural Resources, Vol. 13, pag. 705-715.

Ting Z., Shivakoti Ganesh P., Haiyun C., Maddox D. (2012), A survey-based evaluation of community-based co-management of forest resources: a case study of Baishuijiang National Natural Reserve in China, Environment Development and Sustainability, Vol. 14 (2), pag. 197-220.

6. L'interazione tra filiera corta ed obesità in italia

Francesco Bimbo [a], Rosaria Viscecchia [b], Gianluca Nardone [b]

ABSTRACT

Obesity rates worldwide have more than doubled since the 1980s. In Italy about 1 over 10 adults is obese even if this data appears largely underestimated. This picture albeit small account for € 4.7 billion of national health-care cost due to the obesity and Italy results the third largest spender among the EU-15.
Our study aims to evaluate the impact of farmer markets and farmer who practice direct sale on adult obesity in Italy. We use a cross-section of individual-level data on BMI and other characteristics from the Multipurpose Survey of Households: Aspect of Daily Life of the Italian National Institute of Statistics (ISTAT), year 2009, matched with regional-level data on farmers' market and farmer who practice direct sale (Coldiretti, Osservatorio Nazionale del Commercio, 2009). Results point out that having access to these stores is associated to a BMI reduction.
The results have policy implication in terms of implementation of a coordinated approach among policy makers in order to promote these form of food distribution, increase farmers profitability and consumer wellness and consequently reduce national health care cost.

INTRODUZIONE

Studiosi di diverse discipline hanno analizzato le cause dell'obesità, includendo le sue determinanti socio-economiche e le caratteristiche di "food environment"[1] (Lakdawalla and Philipson, 2006). In particolare, il prevalere di alcune forme distributive quali, discount e fast food, possono promuovere e incentivare l'insorgenza dell'obesità diventando elementi di un ambiente obesogenico (Chou et al., 2004; Lake and Townshend, 2006; Hawkes, 2008). Tra le tipologie di distribuzione alternative, la letteratura presente si è concentrata prevalentemente sui Farmers' Market (FM) evidenziando notevoli differenze tra i mercati statunitensi ed europei. I primi si sono concentrati sui vantaggi economici per i produttori ed i consumatori (Smithers et al., 2008; Wolf et al., 2005; Onianwa et al., 2006) e sui benefici legati alle interazioni sociali (Hinrichs, 2000; Guthman, 2002). La ricerca europea, invece, ha dimostrato che l'interesse verso i FM è legato principalmente alla naturalezza e freschezza dei prodotti, alla capacità di tali mercati di creare forti interazioni sociali e, a differenza degli Stati Uniti, lo scarso interesse al prezzo (Kirwan 2004, Youngs, 2003).
In Italia il fenomeno dei FM è stato analizzato da un punto di vista sociale (Montanari, M., 1994), legale (Colaneri, 2008; Galisai et al., 2009) e come nicchia di mercato (Brunori et al., 2009); inoltre Vecchio (2009 e 2010) presenta una rassegna della letteratura e l'analisi di casi studio da cui emerge che in Italia il prezzo, la freschezza e la qualità dei prodotti costituiscono le principali determinanti di acquisto. La letteratura scientifica insieme alle associazioni di categoria agricole, individuano nella "filiera corta" una modalità di commercializzazione che costituisce un'alternativa ai sistemi distributivi tradizionali ed individuano nei farmers' market, nella vendita diretta le tipologie più diffuse e nei Gruppi di Acquisto Solidale (GAS)[2] (Vecchio, 2009; Brunori 2007).
A livello europeo, la Politica agricola Comune degli

[a] Corresponding author: Francesco Bimbo, Dipartimento di Scienze Agrarie, degli Alimenti e dell'Ambiente dell'Università degli Studi di Foggia, via Napoli 25 - 71121 Foggia. Email: f.bimbo@unifg.it.
b Dipartimento di Scienze Agrarie, degli Alimenti e dell'Ambiente dell'Università degli Studi di Foggia, via Napoli 25 - 71121 Foggia.
Il lavoro è frutto della collaborazione degli autori. Tuttavia il paragrafo 1 è attribuito a G. Nardone, il paragrafo 2 a R. Viscecchia e il paragrafo 3 a F. Bimbo; le conclusioni sono comuni.

[1] Il "food environment" comprende tutti quei fattori che influenzano la disponibilità di alimenti e l'accesso ad essi da parte dei consumatori (Cummins and Macintyre, 2006).

[2] Il Decreto del Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali - MiPAAF del 20 novembre 2007 ("Attuazione dell'articolo 1, comma 1065, della L. 27 dicembre 2006, n. 296, sui mercati riservati all'esercizio della vendita diretta da parte degli imprenditori agricoli"), costituisce il primo atto che interviene direttamente sulla disciplina dei mercati contadini, individuando alcune linee di indirizzo, entro cui le Regioni hanno individuato diverse modalità di intervento.

ultimi decenni, per fronteggiare gli eventi che hanno modificato profondamente i rapporti fra la produzione agricola, la trasformazione industriale, la commercializzazione ed il consumo dei prodotti agroalimentari, ha posto notevole attenzione allo studio e all'attuazione di politiche mirate a rafforzare il legame fra tutti i soggetti coinvolti nel sistema agroalimentare a partire dall'agricoltore fino al consumatore. In questo contesto la "Filiera corta" assume un particolare significato nelle politiche di sviluppo rurale perché riveste non solo un ruolo di valorizzazione delle produzioni locali tipiche e di qualità, ma anche di avvicinamento degli attori della filiera e di creazione di eventi locali in grado di attrarre turisti e consumatori interessati alle peculiarità agroalimentari di specifici territori (Regione Toscana 2011, Borri et al. 2009).
Alla luce di tali considerazioni l'obiettivo generale del presente contributo consiste nel valutare l'impatto di alcuni canali distributivi che appartengono alla filiera corta sul livello di obesità in Italia.
La relazione tra tipologia di punto vendita e obesità è esplicitata empiricamente attraverso un modello di regressione lineare corretto per l'endogeneità legata alla decisione di localizzazione dei punti vendita (Courtemanche e Carden, 2011).

METODOLOGIA

Partendo dalle considerazioni espresse si può assumere che l'obesità, a parità di fattori genetici e ambientali, sia determinata da fattori socio-economici, variabili comportamentali e tipologie distributive[1].
Il modello adottato proviene dall'approccio proposto da Courtemanche and Carden (2011), per ogni consumatore i che risiede nella regione r è:
(1) $BMI_{ir} = f(SES_{ir}, Be_{ir}, FAir) + error_{ir}$

dove :
BMI è il body max index calcolato come kg/m^2[2].
SES è il vettore delle variabili socio-economiche del consumatore,
Be è il vettore delle variabili comportamentali,
FA della tipologia distributiva a cui il consumatore ha accesso.
La FA è espressa come "misura di densità", es. numero di punti vendita diviso numero di popolazione residente[3].
Come risultato ci si attende che ceteris pari bus avere accesso a farmer's market e aziende agricole che effettuano vendita diretta abbia un effetto negativo sul BMI individuale.
L'effetto delle diverse tipologie distributive di prodotti agricoli verrà valutato separatamente utilizzando la seguente specifica della relazione (1):

(2)
$$BMI_{ir} = \alpha_0 + \sum_{k=1}^{K} \alpha_{SESk} SES_{irk} + \sum_{l=1}^{L} \alpha_{Bel} Be_{irl} + \sum_{j=1}^{J} \alpha_{FAj} FA_{jr} + \sum_{d=1}^{D} \alpha_d A_d + e_{ir}$$

Tutte le variabili presenti nel modello sono specificate sopra, i parametri α verranno stimati, mentre Ad cattura gli effetti fissi territoriali ed eir rappresenta il termine d'errore idiosincratico.
I dati utilizzati per l'analisi provengono dal database ISTAT, "Aspetti della vita quotidiana" (2009). Tale indagine contiene informazioni sulle caratteristiche del nucleo familiare, le caratteristiche individuali, la salute e il luogo di residenza. Inoltre, il database

[1] Vista la complessità del fenomeno osservato e la limitata disponibilità di dati a livello individuale si è reso necessario procedere ad una sua semplificazione attraverso l'utilizzo di un modello che include le classi di variabili maggiormente investigate in letteratura. Altre variabili quali fattori genetici, ambientali e abitudini alimentari, pur essendo delle determinati del fenomeno obesità, sono state omesse dal modello in quanto richiederebbero una disponibilità di dati ancora più ricca di quella a disposizione.

[2] Il body mass index o BMI è un dato biometrico utilizzato come indicatore dello stato di peso forma. Un BMI inferiore di 25 kg/m2 indica una persona normopeso, tra 25 e 29.9 kg/m2 sovrappeso, uguale e superiore a 30 kg/m2 indica uno stato di obesità (WHO, 2012).

[3] Con il termine "filiera corta" si intendono tutte quelle forme di vendita diretta produttore-consumatore che comprendono: aziende che effettuano vendita diretta, farmers' markets, gruppi di acquisto solidale (GAS) e tutte quelle tipologie di vendita definite come "zero level channel" (Kotler and Turner, 1993). Tuttavia nella nostra analisi abbiamo considerato come esempio di "filiera corta" solo farmers' market e aziende che praticano vendita diretta perche queste ultime rappresentano da sole oltre l'80% di tutte le forme di vendita diretta.

ISTAT contiene il dato auto-riportato di peso e altezza dell'individuo, che consente il calcolo del BMI per gli adulti.
Per ciascuna delle regioni italiane i dati relativi agli individui residenti sono stati associati con dati sui farmer's market e aziende agricole che effettuano vendita diretta, impiegando la regione come unità di indagine. Questi dati provengono da Coldiretti - Campagna Amica, Mercati contadini di Slow Food e dall'Osservatorio regionale per il commercio, mentre i secondi provengono dall'Osservatorio sulla vendita diretta nelle aziende agricole (2009).
La decisione di locazione delle due diverse forme distributive dipende anche da fattori "supply side" quali disponibilità di infrastrutture, presenza di servizi a supporto delle attività commerciali, ecc.. La presenza di tali fattori non osservabili nell'equazione (1) potrebbe avere un impatto sia sulla propensione delle attività commerciali a localizzarsi in una determinata zona e sia su eventi individuali come l'obesità, rendendo impossibile ottenere stime dei parametri unbias via OLS, in quanto corr(Fa_{jr}, E_{ir}) ≠ 0.

Per ovviare a tale fenomeno abbiamo adottato una strategia che permette di isolare le variabili supply-side sulle quali si basa la decisione delle diverse forme commerciali di localizzarsi in una determinata area geografica piuttosto che in un'altra così da poter catturate la non casualità di questa scelta sul BMI individuale.
La soluzione più utilizzata negli ultimi anni per cercare di risolvere il potenziale problema dell'endogeneità della localizzazione degli esercizi commerciali è stata l'applicazione del metodo delle variabili strumentali. Tale tecnica consiste nell'individuare variabili in grado di influenzare la presenza degli esercizi commerciali in una determinata area ma non il grado di obesità.
In particolare, i farmers' market tendono a localizzarsi in aree ad alta vocazione territoriale, soprattutto all'interno delle città dove c'è un adeguato livello di spazio disponibile per la realizzazione dei mercati e buon grado di collegamento con le altre zone della città (Hinrichs, 2003; Bachmann, 2008).
Inoltre le scelta delle aziende di effettuare vendita diretta è determinata dalla possibilità di offrire a prezzi inferiori prodotti ad elevate caratteristiche qualitative (es. specialità tradizionali, prodotti tipici), ma è in parte anche condizionata dalla possibilità di offrire un facile accesso aziendale per il consumatore, quindi dipende anche dalla presenza di un adeguato livello di collegamenti stradali (Aguglia, 2009).
Da quanto evidenziato le variabili supply-side utilizzate come variabili strumentali sono state nel caso dei farmers' market: SAU utilizzata per la produzione di prodotti - DOP o IGP – SAU_IGP_DOP (Ettari), disponibilità di aree pedonali all'interno delle città - Aree_Ped (Km^2/100Km^2) e disponibilità di trasporti urbani - Bus (Number bus/1000 people); nel caso delle aziende che esercitano vendita diretta: SAU utilizzata per la produzione di prodotti DOP o IGP - SAU_IGP_DOP (Ettari) e chilometri di strade statali – KmSS (Km). I dati utilizzati provengono da ISTAT – "100 statistiche per comprendere il Paese in cui viviamo" e dal sito dell' ANAS - Azienda Nazionale Autonoma delle Strade.
Considerando le variabili strumentali descritte, l'equazione 2 è stata stimata utilizzando il metodo generalizzato di Moment (GMM). La validità degli strumenti nelle equazione (2) è stata valutata per mezzo della statistica J Hansen e l'F-statistic. Le stime sono state effettuate con STATA v. 10. Le statistiche descrittive sono riportate in tabella 1.

ANALISI EMPIRICA

La tabella 2 riporta i parametri stimati per l'equazione (2) ottenuto tramite OLS (prima colonna) e GMM (seconda colonna) per ogni tipologia distributiva. I modelli presentano valori simili di R2 e sono rispettivamente di 0.308, 0.306 e 0.307.
Le variabili strumentali utilizzate per correggere l'endogeneità della variabile FA nei modelli stimati tramite GMM soddisfano le condizioni di ortogonalità infatti il p-value della statistica J Hansen sono di 0.47 e 0.55.
I valori dell'F-satistic superano di gran lunga

Tabella 1 – Statistiche descrittive delle variabili utilizzate nella stima

	Media	Std. Dev.	Min.	Max.
BMI	25.05	3.88	15.56	42.00
BMIfamiglia	-3.33	9.47	-41.52	20.66
Dimensione Famiglia	2.93	1.26	1	9.00
Età	50.93	18.12	18.00	102.00
Età^2	2922.03	1921.69	324.00	10404.00
Sesso	0.51	0.50	0	1
Anni Educazione	9.46	4.56	0	21.00
Stato Civile	0.60	0.49	0	1
Reddito (€/10000)	1.14	0.68	0	1.88
Reddito2(€/10000)	1.76	1.31	0	3.52
Fumatore	0.23	0.42	0	1
Sport	0.17	0.37	0	1
Tempo_TV(ore)	2.87	1.72	0	15.00
Az.Agr	1.01	0.95	0	5.46
FM	0.57	0.35	0.15	1.22
Superfici_DOP_IGP (AreeDopIgp)	7556.52	13764.45	25.00	56398.01
KmStradeStatali (SS)	1088.85	646.53	134.99	3070.29
Autobus (Bus)	2.01	0.85	1.17	4.31
AreePedonali(AP)	33.36	26.36	3.86	105.37

Fonte: Nostra elaborazione su dati ISTAT e Coldiretti.

il valore 10 indicando inoltre che tali variabili spiegano una frazione ragionevole di variazione delle variabili endogene.

I coefficienti stimati delle variabili socio-economiche sono coerenti con la letteratura: nucleo familiare, età, e stato civile hanno un effetto positivo e significativo sul BMI, mentre anni di istruzione e genere femminile sono correlati negativamente con il BMI (per esempio Chou et al. 2004); inoltre nella nostra analisi abbiamo considerato la variabile BMIfamiglia, misurata come differenza del BMI dell'individuo e il BMI medio della famiglia di appartenenza (media calcolata escludendo il BMI dell'individuo stesso). Questa variabile si approssima a zero quando tutti i componenti dello stesso nucleo familiare condividono le medesime abitudini alimentari.

Infine l'età e il reddito mostrano coefficienti positivi mentre i loro quadrati mostrano un effetto negativo sul BMI in linea con quanto dimostrato da Baum e Ruhm, 2009.

I coefficienti stimati delle variabili comportamentali mostrano che l'attività fisica e il fumo hanno un impatto negativo e significativo sul BMI, mentre trascorrere tempo davanti alla TV promuove l'incremento di peso.

La significatività del test GMM C-statistic ci conferma la presenza dell'endogeneità delle variabili Farmers'Market e delle Aziende che effettuano vendita diretta e dell'inconsistenza delle stime ottenute via OLS.

I coefficienti delle variabili farmers' market e negozi di frutta e verdura sono entrambi signficativi all' 1%; entrambi i coefficienti indicano come avere accesso ad un maggior numero di negozi di frutta e verdura e di farmers' market hanno un impatto negativo sul BMI.

Nella fattispecie l'accesso ad un farmer's market o ad una azienda agricola che effettua vendita diretta ogni 50.000 abitanti è associato ad una riduzione del BMI individuale in media rispettivamente di -0.55 punti e -0.12.

Considerando la diversa presenza in numero sul territorio italiano delle due differenti tipologie di catena corta si può affermare che l'impatto dei farmers'market sul BMI, e quindi sulla salute, è di quasi tre volte superiore rispetto alle aziende che effettuano vendita diretta.

Tabella 2 – Stima dei coefficienti via OLS e IV/GMM

	OLS	OLS	IV/GMM	IV/GMM
BMIfamiglia	-0.185***	-0.185***	-0.185***	-0.184***
	(-0.003)	(-0.003)	(-0.003)	(-0.003)
Dimensione Famiglia	0.574***	0.574***	0.569***	0.568***
	(-0.021)	(-0.021)	(-0.021)	(-0.021)
Età	0.153***	0.153***	0.153***	0.153***
	(-0.007)	(-0.007)	(-0.007)	(-0.007)
Età2	-0.001***	-0.001***	-0.001***	-0.001***
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)
Sesso	-1.517***	-1.516***	-1.517***	-1.520***
	(-0.042)	(-0.042)	(-0.042)	(-0.042)
Anni Educazione	-0.119***	-0.119***	-0.118***	-0.119***
	(-0.005)	(-0.005)	(-0.005)	(-0.005)
Stato Civile	1.468***	1.468***	1.469***	1.466***
	(-0.056)	(-0.056)	(-0.056)	(-0.056)
Reddito(€/10000)	0.372**	0.372**	0.407***	0.413***
	(-0.151)	(-0.15)	(-0.151)	(-0.152)
Reddito^2(€/10000)	-0.302***	-0.301***	-0.320***	-0.325***
	(-0.082)	(-0.082)	(-0.082)	(-0.083)
Fumatore	-0.376***	-0.376***	-0.377***	-0.377***
	(-0.048)	(-0.048)	(-0.048)	(-0.048)
Sport	-0.513***	-0.513***	-0.519***	-0.524***
	(-0.05)	(-0.05)	(-0.05)	(-0.05)
Tempo_TV(ore)	0.156***	0.156***	0.157***	0.159***
	(-0.014)	(-0.014)	(-0.014)	(-0.014)
	(-0.079)	(-0.091)	(-0.097)	(-0.167)
AZ	0.006		-0.122*	
	(-0.023)		(-0.067)	
FM		0.032		-0.559**
		(-0.076)		(-0.229)
_cons	19.396***	19.376***	19.592***	19.901***
	(-0.2)	(-0.208)	(-0.223)	(-0.281)
Obs	27332	27332	27332	27332
R^2	0.308	0.308	0.307	0.306
F test			1426.19	1520.13
Hansen J statistic			0.521	1.19
p-value			0.47	0.552
GMM C statistic			4.06048	7.6978
p-value			0.04	0.00

Nota: *, ** e *** rappresentano rispettivamente il 10, 5 e 1% di livello di significatività – Gli errori standard sono riportati in parentesi.
Fonte: Nostra elaborazione su dati ISTAT e Coldiretti.

CONCLUSIONI

Il lavoro condotto consisteva nel valutare l'impatto di alcuni canali distributivi che appartengono alla filiera corta sul livello di obesità in Italia.
Dallo studio proposto ci si attendeva di evidenziare empiricamente che l'accesso a negozi della filiera corta tende a ridurre il BMI.
L'analisi è stata condotta su dati ISTAT incrociati con dati regionali su densità di punti vendita come i farmers' market e aziende che effettuano la vendita diretta, utilizzando un modello di regressione lineare corretto per l'endogeneità legata alla localizzazione dei punti vendita.
I risultati, coerentemente con le aspettative formulate, hanno confermato che l'accesso a canali distributivi appartenenti alla "filiera corta" consentirebbe una riduzione del tasso di obesità dei consumatori. Da questo punto di vista i risultati ottenuti potrebbero avere implicazioni politiche in termini di implementazione di un approccio integrato tra decisori pubblici, produttori agricoli, industria alimentare e settore distributivo finalizzato ad incentivare il consumo di frutta e verdura e cibi salutari, finalizzato al miglioramento dello stato di salute dei consumatori.
In tal senso lo studio farebbe emergere un forte legame tra politiche di sviluppo rurale e public health e giustificherebbe l'adozione di politiche a sostegno della "filera corta".
A quest'ultima, oltre ai noti effetti positivi in termini economici e sociali per i produttori e i consumatori, verrebbe anche riconosciuta un'importante funzione nel contribuire a ridurre la spesa sanitaria legata all'obesità e alla malnutrizione in generale. Da questo punto di vista farmers' markets, acquisti a chilometro zero e Gruppi di Acquisto Solidale (GAS) considerati strumenti di politica agraria finalizzati principalmente a ridurre il divario tra prezzi alla produzione e prezzi al consumo e a sensibilizzare il consumatore sulle tematiche ambientali richiederebbero maggiore attenzione da parte dei policymakers in virtù degli effetti benefici sullo stato di salute dei consumatori.
Tuttavia il maggior limite di questo lavoro risiede nell'impiego di un database cross section che non permette di cogliere appieno il legame tra domanda alimentare e aspetti nutrizionali e quindi il nesso causa effetto tra canali distributivi e livello di obesità. Conseguentemente le ricerche future si potrebbero orientare verso l'impiego di dati time-series e che presentino un maggior dettaglio territoriale. A tal riguardo la scarsa reperibilità di dati limita l'evoluzione di questo filone di ricerca che potrebbe avvenire anche grazie ad una maggiore collaborazione tra enti di ricerca, associazioni di categoria e operatori della distribuzione.

BIBLIOGRAFIA

Agri2000-Coldiretti (2009), "Osservatorio internazionale sulla vendita diretta nelle aziende agricole", Quarta Edizione.

Aguglia L. (2009), "La filiera corta: una opportunità per agricoltori e consumatori", Agriregionieuropa, pp. 5-17.

Bachmann J. (2008), "Farmers' Markets: Marketing and Business Guide" Publication of ATTRA.

Borri I., Borsotto P., Corsi A. (2009), "La scelta della filiera corta degli agricoltori biologici piemontesi", Agriregioneuropa 5(19).

Brunori G. (2007), "Local food and alternative food networks: a communication perspective", Anthropology of Food, S2, March, published online http://aof.revues.org/index430.html.

Brunori G., Rossi A., Cerruti R., Guidi F. (2009), "Nicchie produttive e innovazione di sistema: un'analisi secondo l'approccio delle transizioni tecnologiche attraverso il caso dei farmers' markets in Toscana", Economia Agro-Alimentare, 3.

Chou S.Y., Grossman M., Saffer H. (2004), "An economic analysis of adult obesity: results from the Behavioral Risk Factor Surveillance System." Journal of Health Economics 23, pp.565–587.

Colaneri P. (2008), "Mercati riservati alla vendita diretta da parte degli imprenditori agricoli", Economia e Diritto Agroalimentare, XIII, n. 1, pp. 145-151.

Coldiretti (2009), Fondazione Campagna Amica
Courtemanche C. and Carden A. (2011), "Supersizing supercenters? The impact of Walmart Supercenters on body mass index and obesity" Journal of Urban Economics, 69, pp.165–181.

Cummins, S. and Macintyre, S. (2002), "Food deserts" – evidence and assumption in health policy making, BMJ 325(7361) pp. 436-438.

Cummins S. and Macintyre S. (2006). Food environments and obesity - neighbourhood or nation?. International Journal of Epidemiology . 35:100–104.

European Childhood Obesity Group ECOG (2010), Taking childhood obesity off the menu, 20th Ecog Congress, Brussels, 17-20 November 2010, www.ecog-obesity.eu/brussels2010.,(consulted in January 2011).

Galisai T., Olmeo G. Usai G. (2009), "I farmers' markets: aspetti normativi e caratterizzazione dei consumatori". Agriregionieuropa 5(18).

Guthman J. (2002), "Commodified meanings, meaningful commodities: re-thinking producer–consumer links through the organic system of provision", Sociologia Ruralis, 42, pp. 295–311.

Hannstein F., Capacci S., Mazzocchi M. (2009). I numeri dell'obesità nelle regioni Italiane, Agriregionieuropa 5(19).

Hawkes C. (2008), Dietary Implications of Supermarket Development: A Global Perspective. Development Policy Review, 26 (6), pp.657-692.

Hinrichs C. (2000), Embeddedness and local food systems: notes on two types of direct agricultural market, Journal of Rural Studies, 16, pp. 295-303.
Hinrichs C. (2003), "The practice and politics of food system localization", Journal of Rural Studies, 19: pp.33-45. ISTAT, Health for All (2009), http://www.istat.it/sanita/Health/

Kirwan J. (2004), "Alternative strategies in the UK agro-food system: interrogating the alterity of farmers' markets", Sociologia Ruralis, 44, pp. 395-415.

Kotler, P. and R.J. Turner (1993), Marketing Management: Analysis Planning, Implementation and Control, Canadian 7th edition, Scarborough, ON: Prentice-Hall Canada.

Lakdawalla D., Philipson T., (2009), "The growth of obesity and technological change", Economics and Human Biology, Elsevier, 7(3), pp. 283-293.

Lake A., Townshend T., (2006). Obesogenic environment: exploring the built and food environment. Prospective in public health. vol.6, 126: 262-267.

Montanari M. (1994), La fame e l'abbondanza. Storia dell'alimentazione in Europa, Laterza, Roma-Bari.

Onianwa O., Mojica M., Wheelock,G. (2006), "Consumer Characteristics and Views Regarding Farmers Markets: An Examination of On-Site Survey Data of Alabama Consumers", Journal of Food Distribution Research, 37 (1), pp 119-125.

Pascucci S., Cicatiello C., Franco S., Pancino B., Marino D. (2011), "Back to the Future? Understanding Change in Food Habits of Farmers' Market Customers," International Food and Agribusiness Management Review, International Food and Agribusiness Management Association (IAMA), vol. 14(4).

Regione Toscana (2011), Progetto Regionale Filiera Corta http://www.regione.toscana.it/

regione/multimedia/RT/documents, consultato in Dicembre 2011.

Smithers J., Lamarche J., Joseph,A.E. (2008), "Unpacking the terms of engagement with local food at theFarmers' Market: Insights from Ontario", Journal of Rural Studies, 24.

Vecchio R. (2009), "European and United States farmers' markets: similarities, differences and potential development", 113th EAAE Seminar "A resilient European food industry and food chain in a challenging world", Chania, Crete, Greece, date as in: September 3 - 6, 2009.

Vecchio R. (2010), "Local Food at Italian Farmers' Markets: Three Case Studies, International Journal of Sociology of. Agriculture and Food" IJSAF Home 17, 2 (2010), pp. 122-139.

World Health Organization (2012). Obesity and overweight. Fact sheet N°311.

Wolf M.M., Spittler A., & Ahern J. (2005), "A Profile of Farmers' Market Consumers and the Perceived Advantages of Produce Sold at Farmers' Markets", Journal of Food Distribution Research, 36 (1), pp. 192-201.

Youngs J. (2003), "Consumer direct initiatives in North West England farmers' markets", British Food Journal, 105 (8), pp. 498-530.

Sessione parallela

CONSUMI AGROALIMENTARI E MERCATO NELL'AREA DEL MEDITERRANEO

SESSIONE PARALLELA

Consumi agroalimentari e mercato nell'area del mediterraneo

La seconda giornata di lavori, con il coordinamento del prof. Alfonso Silvio Zarbà dell'Università degli Studi di Catania, ha approfondito la tematica dei "Consumi agroalimentari e mercato nell'area del mediterraneo", mentre il tema delle "Strutture produttive e sviluppo delle aree rurali" è stato affrontato nella quarta sessione parallela coordinata dal prof. Stefano Pareglio dell'Università degli Studi di Milano.

Due dei lavori presentati nella sessione parallela, I consumi domestici di vino in Italia: un modello a regressione quantile sulla domanda di vino siciliano, di Francesco Caracciolo, Luigi Cembalo, Mario D'Amico e Giuseppe Di Vita, dell'Università degli Studi di Napoli Federico II e dell'Università degli Studi di Catania, e Il pomodoro di pachino: vale più il marchio o la reputazione del territorio?, di Antonio Stasi e Vittoria Pilone, dell'Università degli Studi di Foggia, hanno analizzato le caratteristiche del consumo di due prodotti mediterranei, ponendo l'accento sul legame tra prodotto e territorio.

Gli altri tre contributi della sessione parallela hanno, invece, riguardato i rapporti di scambio all'interno dell'area del mediterraneo in relazione ai prodotti biologici (Le importazioni di prodotti agro-alimentari biologici in Italia dai paesi terzi mediterranei, di Gioacchino Pappalardo, Valeria Allegra e Alfonso Silvio Zarbà, dell'Università degli Studi di Catania) e al comparto agrumicolo (Vulnerabilità del comparto agrumicolo italiano nel quadro della zona di libero scambio euro mediterranea, di Iuri Peri e Alessandro Scuderi, dell'Università degli Studi di Catania), o più in generale hanno analizzato la struttura delle relazioni commerciali e i conflitti di interesse tra paesi che stanno influenzando il processo di integrazione del bacino mediterraneo (Europe vs the Mediterranean: trade policies for agricultural products and the disaffected southern shore, di Angelo Belliggiano e Stefano De Rubertis, dell'Università degli Studi del Molise e dell'Università degli Studi del Salento).

PARALLEL SESSION

Agri-food consumptions and market in Mediterranean area

In the second day of conference, the parallel session coordinated by Alfonso Silvio Zarbà from the University of Catania, deepened the theme of "Agri-food consumptions and the Mediterranean area market

Two of the papers presented during this session, "Domestic consumption of wine in Italy: a quantile regression model for the Sicilian wine demand", by Francesco Caracciolo, Luigi Cembalo, Mario D'Amico and Giuseppe Di Vita, from the Federico II University of Naples and the University of Catania, and the work "Pachino Tomatoes: does the brand or the territorial reputation count more?", by Antonio Stasi and Vittoria Pilone, from the University of Foggia, analysed the characteristics of consumption of two Mediterranean products, stressing the relation between product and territory.

Other three contributions of the parallel session regarded trade exchange in the Mediterranean area concerning organic products ("Import of organic agro-food products in Italy from Mediterranean non-members countries", by Gioacchino Pappalardo, Valeria Allegra, Alfonso Silvio Zarbà from the University of Catania) and citrus sector ("Vulnerability of Italian citrus sector in the context of the Euro-Mediterranean free trade area", by Iuri Peri, Alessandro Scuderi from the University of Catania); while some others, more in general, analysed the structure of trade relations and conflicts of interest among countries that are influencing the integration process in the Mediterranean area ("Europe vs the Mediterranean: trade policies for agricultural products and the disaffected southern shore", by Angelo Belliggiano and Stefano De Rubertis, from the University of Molise and the University of Salento).

7. I consumi domestici di vino in italia: un modello a regressione quantile sulla domanda di vino siciliano

Francesco Caracciolo [a], Luigi Cembalo [b], Mario D'Amico [c] e Giuseppe Di Vita [d]

ABSTRACT

In the past decade or so, Sicilian wines have managed to gain market margins, both in quantitative and qualitative terms. This paper assesses extrinsic and intrinsic attributes of the Sicilian wine[1], providing an explicit measure of the appreciation of Italian consumers. The methodology used is based upon an hedonic price model. From an empirical point of view, hedonic price estimation can be cumbersome when at price ranges correspond quality information to consumers. The proposed model takes properly into account market price segmentation and quality differentiation by performing a quantile regression estimation. The empirical model is built on the Sicilian wines marketed in year 2010 in Italy. Transactions sales of 6.600 households, statistically representative of Italian population, were recorded by A.C Nielsen. Results show that basic Sicilian wines are particularly appreciated in Sicily while premium and super-premium Sicilian wines gain higher prices in extra-regional markets.

INTRODUZIONE

Il ruolo della qualità dei vini nella costruzione dei prezzi risulta di estrema attualità nel dibattito scientifico internazionale (Lecoq e Visser, 2006; Goldstein et al., 2008) ed assume specifiche peculiarità nel momento in cui entra in gioco il rapporto tra prezzo e origine geografica (Veale e Quester, 2008).

Nonostante alcuni studi tendano a ridimensionare la rilevanza del prezzo quale elemento in grado di trasmettere il livello di qualità percepita, altri autori rilevano che a prezzi elevati corrisponde una positiva influenza sui giudizi e la percezione sensoriale complessiva di un vino (Almenberg e Dreber, 2011).

Numerose, nell'ultimo decennio, risultano le applicazioni di specifici modelli analitici che hanno stimato il prezzo implicito degli attributi del vino (Combris et al., 2000; Oczkowski, 2001; Schamel e Anderson, 2003; Kwong et al., 2010; Berghoef e Dodds, 2011).

In Italia, diversi sono stati i contributi che hanno interessato l'analisi delle preferenze dei consumatori sugli attributi del vino (Rocchi e Stefani, 2005; Casini e Corsi, 2008; Casini et al., 2009; Cembalo et al., 2011). Tra questi, alcuni studi si connotano per la rilevanza a carattere regionale e, più in particolare, sui vini siciliani (Caniglia et al., 2008; D'Amico et al., 2011). L'interesse e il ruolo dei vini isolani diventa rilevante se si tiene conto che beneficiano, in tutti i segmenti del consumo domestico italiano, di un premio di prezzo più elevato rispetto a quelli prodotti in altre regioni italiane (Caracciolo et al., 2011).

Tali peculiarità emergono a fronte di significative trasformazioni avvenute, nell'ultimo decennio, nella vitivinicoltura siciliana in tutti i segmenti della filiera (Bellia, 2007; Spampinato et al., 2011; Pappalardo et al., 2013). Particolare interesse ha assunto l'innalzamento qualitativo nella fase produttiva realizzato attraverso riconversioni e ammodernamenti degli impianti con una crescita delle superfici certificate (DOC e DOCG), pari al 60%, ed un corrispondente incremento della commercializzazione di vini a denominazione d'origine di circa il 40% (D'Amico et al., 2011). Tale processo evolutivo ha trovato una marcata

[a] Corresponding author: Francesco Caracciolo, Dipartimento di Agraria, Università degli Studi Federico II, via Università 96 - 80055 Portici (NA). Email: francesco.caracciolo@unina.it
[b] Dipartimento di Agraria, Università degli Studi di Napoli, Federico II.
[c] Dipartimento di Gestione dei Sistemi Agroalimentari e Ambientali, Università degli Studi di Catania, via Santa Sofia 100 - 95123 Catania.
[d] Dipartimento di Gestione dei Sistemi Agroalimentari e Ambientali, Università degli Studi di Catania, via Santa Sofia 100 - 95123 Catania.
[1] Ricerca finanziata dalla Regione Siciliana, progetto: Analisi economico-gestionali della filiera vitivinicola in Sicilia e valorizzazione delle produzioni - responsabile scientifico prof. Mario D'Amico. Il presente studio è frutto di un lavoro congiunto degli Autori.

espansione sia in ambito nazionale che internazionale, registrando un incremento non indifferente delle esportazioni regionali, con il 51% in quantità e il 59% in valore (Bacarella, 2010; Di Vita et al., 2011; Cicia et al., 2013).
Nel 2010, la Sicilia rappresenta la terza regione in Italia per volumi commercializzati e detiene il 7,6% della quota dei consumi domestici di vino in Italia, collocandosi subito dopo Emilia Romagna e Veneto. Nonostante il mercato di destinazione dei vini siciliani prevalente sia quello regionale (23,6%), esistono interessanti livelli di consumo di questi prodotti in Lombardia (18,8%), Lazio (9,4%), Toscana (8,0%), Piemonte (7,5%) ed Emilia Romagna (6,6%), il che conferma l'appeal dei vini siciliani sul mercato nazionale, orientando i produttori isolani verso una produzione rivolta sempre più al mercato extra-regionale.
Alla luce della poderosa accelerazione registrata dai vini siciliani nell'ultimo decennio, sia in termini qualitativi che per quantità di bottiglie (pari a 200 milioni, nel 2010), appare opportuno verificare quali, e in che misura, fra gli attributi intrinseci ed estrinseci dei vini isolani, determinano il successo nel mercato italiano. La valutazione del valore di mercato degli attributi del vino è stata effettuata attraverso la stima del prezzo edonico. Come noto in letteratura (Combris et al., 2000; Fogarty, 2006) il metodo di stima più frequente prevede la stima della media condizionata attraverso l'applicazione dei minimi quadrati ordinari. Tuttavia, tale approccio risulta essere inefficiente quando il campione dei vini è eterogeneo e la distribuzione dei prezzi rilevati è ampia (Costanigro e McCluskey, 2011), in altri termini, quando il campione è eteroschedastico. In altri termini, applicando i minimi quadrati ordinari non è possibile discriminare quanta della variabilità del prezzo osservato dipenda dagli attributi fiducia. Per superare questo limite, è stata applicata la regressione quantile che consente di operare una stima condizionata a diversi percentili.

METODOLOGIA

L'approccio metodologico utilizzato nel presente lavoro è stato basato sull'implementazione di un modello statistico-econometrico appartenente alla classe della regressione quantile (QR) analizzando, attraverso un modello teorico di derivazione edonimetrica, le informazioni contenute nel data-base informativo homescan dell'AC-Nielsen relativo ai consumi domestici di vino delle famiglie Italiane nel 2010. I dati riguardano il consumo di vino di 6.593 famiglie che esprimono, nell'anno di riferimento, 72.092 atti d'acquisto. L'offerta, invece, viene assicurata da 1.012 produttori. La Sicilia è rappresentata da 1.849 famiglie (28% del totale) che esprimono 5.192 atti d'acquisto (7,2% del totale) e con una offerta operata da 113 produttori. Per ogni atto d'acquisto viene rilevato il prezzo (€), il volume acquistato (litri), la tipologia del prodotto (bianco, rosso o rosato), la provenienza geografica, le tipologie commerciali dei luoghi di acquisto, la presenza di certificazione (DOC, DOCG, DOP, IGT) e, infine, il packaging (vetro, brick, PET, bag in box). Sfugge dal database Nielsen il consumo che passa attraverso i canali HORECA (HOtel, Restaurant e CAfè). Tuttavia, da uno studio Mediobanca (2011) si evince che il vino acquistato per il consumo domestico rappresenta circa il 70% del consumo totale in volume e il 30% in termini di valore.
Per quanto riguarda l'approccio analitico, l'innovatività del metodo di stima per quantili si apprezza particolarmente se confrontato con la regressione dei minimi quadrati ordinari (OLS). Mentre una curva di regressione lineare restituisce la media condizionata della distribuzione corrispondente ad un insieme di variabili esplicative, la QR, invece, consente di calcolare diverse curve di regressione corrispondenti a vari punti della distribuzione e più precisamente a diversi percentili. Questo consente di ottenere una più dettagliata informazione quando il fenomeno oggetto di studio è caratterizzato da relazioni tra variabile dipendente e variabili esplicative che variano al

variare della loro distribuzione campionaria. La regressione quantile si basa sulla minimizzazione delle deviazioni pesate assolute (Cameron e Trivedi, 2005), al fine di stimare le funzioni quantili condizionate. Il q-esimo stimatore QR minimizza $\widehat{\beta_q}$, su β_q, la seguente funzione obiettivo attraverso l'algoritmo di programmazione lineare inizialmente proposto da Armstrong et al. (1979) e generalizzato da Hunter e Lange (2000) :

$$Q(\beta_q) = \sum_{i:y_i \geq x_i'\beta}^{N} q|y_i - x_i'\beta_q| + \sum_{i:y_i \leq x_i'\beta}^{N} (1-q)|y_i - x_i'\beta_q|$$

dove $0 < q < 1$, e è definita su q ad indicare che si ottengono differenti valori di β_q per differenti valori di q indicati nella stima. Essendo una stima semiparametrica, la QR computa i residui attraverso il bootstrap e l'assenza di assunzioni sulla distribuzione degli errori risulta essere significativamente più robusta ai valori anomali (o outliers) ed è sostanzialmente indenne ai problemi di eteroschedasticità.
Nel caso specifico la possibilità di stimare i diversi parametri per i diversi percentili, non è solo un esercizio di stile ma consente di analizzare le determinanti del prezzo del vino siciliano per i diversi livelli in cui il mercato del vino è segmentato. Nel modello QR impiegato per questo studio, la variabile dipendente è il logaritmo naturale del prezzo al litro[1] (lnprz_lt) dei vini siciliani acquistati. Le variabili esplicative, invece, sono riportate nella tabella 1.

ANALISI DEI RISULTATI

Per meglio comprendere e apprezzare il metodo di stima implementato, si ritiene opportuno presentare i risultati del modello attraverso un'illustrazione grafica[2] (Fig. 1). I parametri sono stati stimati per diversi percentili, al fine di verificare i prezzi impliciti dei diversi attributi per segmentazioni di vino diverse. La rappresentazione dei risultati così fatta consente di visualizzare l'andamento dei coefficienti stimati, per singola

[1] La scelta della forma funzionale si è basata sui risultati della stima "box-cox".
[2] Per questioni di spazio la tabella con la stima dei parametri è riportata in appendice per i referee.

Tabella 1 – Elenco e descrizione delle variabili esplicative

Variabili	Descrizione
Certificazioni	= 1 se vino DOC o IGT
Sud	= 1 se il consumo è registrato nel Sud Italia
Enoteche	= 1 se il canale di commercializzazione è specializzato
Discount	= 1 se il canale di commercializzazione è la GDO
Bianco	= 1 se vino Rosso
Rosso	= 1 se vino Bianco
Consumo in Sicilia	= 1 se il vino è consumato in Sicilia
Indice di Penetrazione	indice di penetrazione di mercato
Costante	intercetta

variabile esplicativa, al variare dei quantili da 0 a 1. Gli intervalli di confidenza riportati, inoltre, indicano la robustezza dei risultati ottenuti al crescere del valore dei quantili. Le certificazioni DOC e IGT ricevono un premio di prezzo solo per i vini che ricadono nei percentili maggiori o uguali alla mediana. Le motivazioni risiedono nel fatto che anche per il vino siciliano le certificazioni influenzano poco le qualità organolettiche dei vini di fascia di prezzo bassa mentre i consumatori riconoscono ai vini certificati un premio di prezzo solo quando questi ricadono in fasce di prezzo dove la certificazione è compatibile con il segmento di mercato, e quindi di qualità, a cui il vino appartiene.
Dall'andamento del coefficiente relativo al consumo in Italia meridionale (sud) si evince come i vini siciliani apprezzati nelle regioni meridionali siano quelli con prezzo al litro medio alto. Allo stesso modo, dall'andamento della variabile relativa al consumo in Sicilia si può dedurre che il vino basic[1] siciliano riceve un premium di prezzo solo quando acquistato in Sicilia. Per le fasce di prezzo più alte i vini siciliani sembrerebbero subire in casa la concorrenza qualitativa di vini provenienti da altre regioni d'Italia. Tuttavia, il mercato extra-regionale, in particolar modo il meridione, rappresenta per quest'ultimi il mercato dove beneficiano di un prezzo più elevato. Nella valutazione dei canali di commercializzazione è bene operare una lettura congiunta dei relativi parametri. Enoteche e discount rappresentano in qualche modo i metodi di commercializzazione diametralmente opposti. Per questo motivo l'andamento dell'una è opposta a quello dell'altra. Maggiore accento è posto sul discount attraverso il quale i vini siciliani di bassa gamma ricevono un premio di prezzo, mentre sono penalizzati quelli ricadenti in fasce di prezzo più alte. Per le enoteche, il risultato è diametralmente opposto ma con un grado di intensità molto più blando e con una variabilità, indicata dall'intervallo di confidenza, abbastanza sostenuta.
I vini bianchi e i rossi seguono lo stesso andamento significativamente costante lungo i quantili. Da notare che il bianco siciliano è meno preferito per le fasce di prezzo basse mentre per le fasce alte non si riscontrano particolari preferenze tra rossi e bianchi. Il parametro stimato relativo all'indice di penetrazione di mercato ci fornisce informazioni sul potere di mercato del produttore e sintetizza il premio di prezzo che il marchio riceve per i diversi segmenti di mercato[2].
L'andamento osservabile è decrescente al crescere del prezzo del vino. Se il traino del marchio sembra essere quindi efficace per i vini basic e top basic, solo le strategie di nicchia invece vedono premiare le produzione siciliane per i segmenti più pregiati.

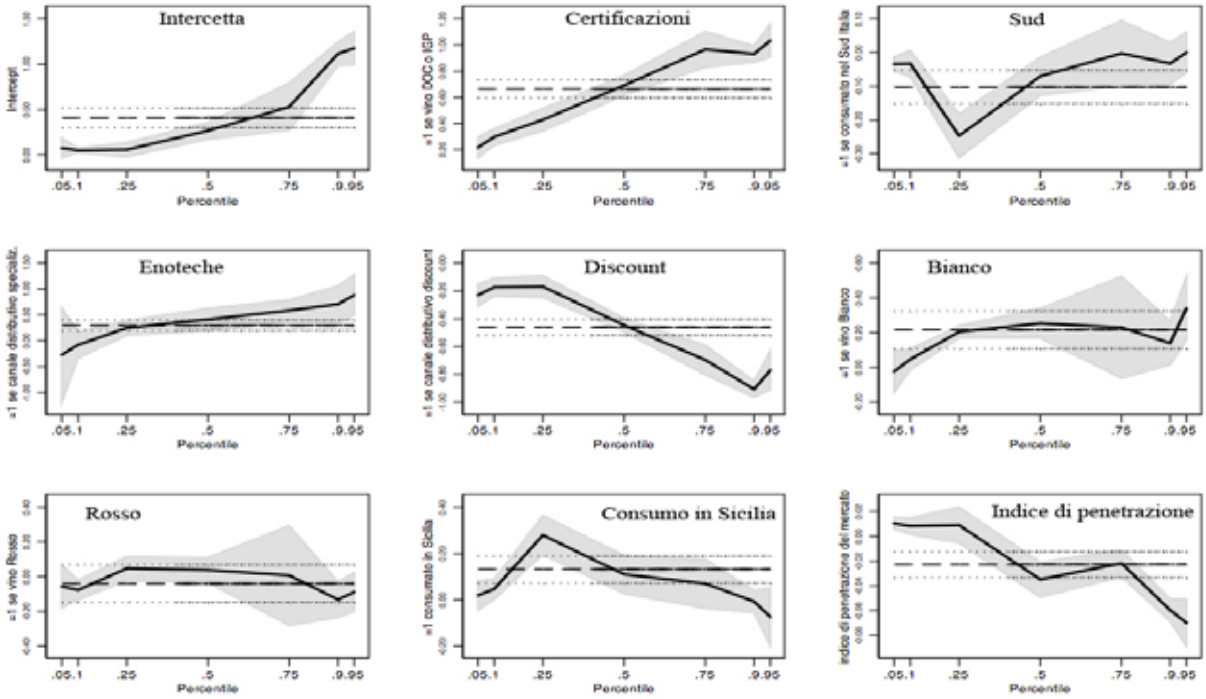
CONCLUSIONI

I rapidi mutamenti del mercato rendono le analisi sulle preferenze dei consumatori elementi imprescindibili nella pianificazione strategica, sia aziendale sia di settore (Cembalo et al., 2008; Cicia et al., 2011; Caracciolo e Lombardi, 2012). Durante l'ultima decade l'offerta vitivinicola Siciliana è riuscita a guadagnare margini di mercato, sia in termini quantitativi che qualitativi, registrando un continuo gradimento dei consumatori. Nel tentativo di fornire una chiave di lettura al fenomeno osservato diventa inevitabile affrontare quello che viene indicato come la "...seconda componente dell'analisi delle filiere che riguarda, soprattutto, i meccanismi di formazione dei prezzi, le politiche di intervento pubblico ai diversi livelli di governo e le azioni messe in atto dai diversi gruppi di interesse" (Antonelli, 2011). Il nostro contributo si è focalizzato sul primo di questi aspetti: l'analisi ha valutato i diversi attributi del vino siciliano in termini sia di leva del vantaggio competitivo, fornendo una misura diretta dell'apprezzamento dei consumatori Italiani, che di premio di prezzo. Utilizzando questa specifica chiave di lettura è possibile definire alcuni cardini sulla specificità dell'offerta isolana: i vini siciliani

[1] In questo lavoro si segue la classificazione per fasce di prezzo adottata da Rabobank (2003).

[2] Più precisamente, l'indice indica la penetrazione di mercato dei vini presenti nel database Nielsen. È stato calcolato come la percentuale del numero di acquisti totali di un vino sul totale degli acquisti.

Figura 1. Coefficienti stimati della regressione quantile e intervallo di confidenza per ogni variabile esplicativa al variare del quantile (da 0 a 1)



trovano particolare apprezzamento nel mercato isolano per il segmento basic e sul mercato extra-regionale per le fasce di mercato corrispondenti a prezzi medio elevati. I risultati empirici sembrano fornire queste preliminari indicazioni come possibile chiave del successo, per il quale fino ad oggi si osservava una carenza di studi specifici. Il nostro lavoro contribuisce inoltre alla discussione metodologica sulla stima del prezzo edonico applicata al settore, proponendo l'approccio della regressione quantile come soluzione efficiente alla distorsione delle stime per eteroschedasticità del campione. Il presente lavoro può fornire alcuni elementi utili di valutazione al dibattito sulle cause del processo di evoluzione dell'offerta siciliana che secondo alcuni autori sono da ricondurre alle strategie di differenziazione qualitativa dei produttori che, anche in risposta alle due OCM vino, hanno aumentato il proprio interesse verso nuovi strumenti di certificazione (Di Vita, 2003), favorendo l'introduzione di strumenti strategici quali ad esempio il marketing mix (Bellia, 2007).

BIBLIOGRAFIA

Almenberg J., Dreber A. (2011). When Does the Price Affect the Taste? Results from a Wine Experiment, Journal of Wine Economics, Vol. 6, No. 1, pp. 110-121.

Antonelli G. (2011) Le prospettive del valore nell'analisi delle filiere agralimentari. Economia Agro-Alimentare, Nuova serie, Anno XIII, N.1-2.

Armstrong, R. D., Frome E. L., Kung D. S., (1979). Algorithm 79-01: A revised simplex algorithm for the absolute deviation curve fitting problem. Communications in Statistics, Simulation and Computation 8, pp. 175–190.

Berghoef N., Dodds R. (2011). Potential for sustainability eco-labelling in Ontario's wine industry, International Journal of Wine Business Research, Vol. 23 Iss: 4.

Bellia C., (2007). Strategies for the improvement of the marketing mix in the Sicilian market-oriented wine enterprises, New Medit, n.2 , pp. 27-37.

Cameron C. A., Trivedi P. K. (2005). Microeconometrics: Methods and Applications, 1st edition, Cambridge University Press, New York. Caniglia E., D'Amico M., Peri I. (2008). An analysis of consumers' perception of the quality of the Etna DOC wine, Analyse de la perception de la qualité du vin Etna Doc par les consommateurs, New Medit, Vol. VII - n. 3, 32-40.

Caracciolo F., Cembalo L., Pomarici E. (2011). Price determinant and market segmentation of basic wine consumption in Italy: a quantile regression estimation, Paper presented at 5th Annual Conference dell'AAWE, June 22-25, Bolzano, Italy.

Caracciolo, F., Lombardi, P. (2012). A new-institutional framework to explore the trade-off between agriculture, environment and landscape, Economics and Policy of Energy and the Environment, n.3, pp. 135-154.

Casini L., Corsi A. M. (2008). La segmentazione del mercato al consumo di vino: un'applicazione del metodo Best:Worst e dell'analisi per classi latenti, Rivista di Economia Agraria, n. 4, pp. 482-515.

Casini L., Corsi A. M., Goodman S. (2009) Consumer preferences of wine in Italy applying best-worst scaling, International Journal of Wine Business Research, Vol. 21, 1, pp.64 – 78.

Cembalo, L., Cicia, G., Del Giudice T., Scarpa R., Tagliafierro C. (2008). Beyond Agropiracy: The Case of Italian Pasta in the United States Retail Market. Agribusiness, 24(3), pp. 403-413.

Cembalo L., Migliore G., Schifani G. (2011). Sustainability and New Models of Consumption: The Solidarity Purchasing Groups in Sicily. Journal of Agricultural and Environmental Ethics, 26(1), pp. 281-303

Cicia, G., Cembalo L., Del Giudice T. (2011). Consumer Preferences and Customer Satisfaction Analysis: A New Method Proposal. Journal of Food Products Marketing, 17(1), pp. 79-90.

Cicia G., Cembalo L., Del Giudice T., Scarpa R. (2013). Country of origin effects on Russian wine consumers. Journal of Food Products Marketing, 4(19).

Combris P., Lecocq S., Visser M. (2000). Estimation of a hedonic price equation for Burgundy wine, Applied Economics, 32 (8).

Costanigro M., and McCluskey J. 2011. Hedonic price analysis in food markets, in Lusk, J., Roosen J, and J. Shogren (eds.), The Oxford Handbook of the economics of food consumption and policy, Oxford University press, Oxford.

D'Amico M., Chinnici G., Pappalardo G., Di Vita G. (2011), "Analisi sul consumo di vino siciliano in Italia", in D'Amico M. (a cura di), Economia del vino in Sicilia, Bonanno Editore, Acireale-Roma.

Di Vita G., Bellia C., Spampinato D., Zarbà A.S. (2011). "Flussi commerciali e dinamiche di mercato: i vini siciliani di fronte ai nuovi competitors", in D'Amico M. (a cura di), Economia del vino in Sicilia, Bonanno Editore, Acireale-Roma, pp. 201-235.

Fogarty J. 2006. The return to Australian fine wine, European Review of Agricultural Economics 33 (4), pp 542-561.

Goldstein R., Almenberg J., Dreber A., Emerson J. W., Herschkowitsch A., Katz J. (2008). Do more expensive wines taste better? Evidence from a large sample of blind tastings, Journal of Wine Economics, 3(1), pp. 1-9.

Hunter, D. R., e Lange K.. (2000). Quantile regression via an MM algorithm. Journal of Computational and Graphical Statistics 9, pp. 60–77.

Kwong L.M.K., Cyr D., Kushner J., Ogwang T. (2010). A Semiparametric Hedonic Pricing Model of Ontario Wines, Canadian Journal of Agricultural Economics, 121.

Lecocq S., Visser M., (2006). What determines wine prices: objective vs. sensory characteristics. Journal of Wine Economics, 1(1), pp. 42-56.

Mediobanca (2011), Indagine sul settore vinicolo, MBRES, Ufficio studi Mediobanca, Milano
Oczkowski E. (2001). Hedonic prices wine functions and measurement error, The Economic Record, vol. 77, n. 239, pp. 374-382.

Pappalardo, G., Scienza A., Vindigni G. and M. D'Amico. (2013) Profitability of Wine Grape Growing in the Eu Member States, Journal of Wine Research, 24, pp. 59-76.

Rabobank (2003). Wine is Business, Rabobank, Utrecht.

Rocchi B., Stefani G. (2005). Consumers' perception of wine packaging: a case study, International Journal of Wine Marketing, 18, n. 1, pp. 33-44.

Schamel G., Anderson K. (2003). Wine Quality and varietal, regional and winery reputations: hedonic prices for Australia and New Zealand, The Economic Record, 79 (246), pp 357-369.

Spampinato D., Di Vita G., D'Amico M., Vindigni G. (2011). "La politica vitivinicola dell'Unione Europea in Sicilia", in D'Amico M. (a cura di), Economia del vino in Sicilia, Bonanno Editore, Acireale-Roma, pp. 45-75.

Veale R., Quester P. (2008). Consumer Sensory Evaluations of Wine Quality: The Respective Influence of Price and Country of Origin, Journal of Wine Economics, Vol. 3, No. 1, pp. 10-29.

8. Il pomodoro di pachino: vale più il marchio o la reputazione del territorio?

Antonio Stasi [b], *Vittoria Pilone* [a b c]

ABSTRACT

GI enforces the link between territory and quality of the agro-food production. Whether the premium producers receive is associated with the GI, when they already receive the rent related to the reputation of the territory, is doubtful given the free riding cases. We estimate the reputational rent associated with the area of production and the price premium for the geographical indication. The case study is tomatoes from Pachino. Results of the analysis consist of a measurement of the benefits of the GI. The analysis is completed by segmenting the market, allowing marketers to target consumers with higher willingness to pay. Estimates show that GI generates a premium, which is lower than the reputational rent. About two thirds of the sample would pay a higher price for the IG "tomatoes from Pachino". This positive attitude is related to education and age.

INTRODUZIONE

Alcune produzioni agricole sono conosciute per i particolari attributi di qualità derivanti dal legame che esse hanno con il territorio di produzione. La preferenza dei consumatori verso questa tipologia di alimenti trae origine dalla reputazione creata dai produttori del luogo che, nel tempo, hanno cercato di mantenere di elevato livello gli attributi di differenziazione del prodotto (Shapiro, 1983; Moschini et al., 2008). Per questi beni, l'informazione sulla provenienza geografica costituisce, pertanto, l'elemento fondamentale che consente ai consumatori di identificarli e distinguerli da prodotti concorrenti di diversa area di produzione.

La qualità intrinseca di questi prodotti è stata riconosciuta anche sotto un profilo giuridico con l'emanazione dei Regolamenti CEE n. 2081 e 2082 del 1992 (in seguito sostituiti rispettivamente dai Regolamenti CE 510 e 509 del 2006). Tali normative, nate con l'obiettivo di ridurre l'asimmetria informativa diffusa per questa tipologia di alimenti e offrire ai consumatori una chiara e rigorosa informazione sull'origine geografica dei prodotti, definiscono e identificano con i marchi DOP, IGP e STG i prodotti tipici ottenuti secondo quanto previsto da specifici disciplinari di produzione e regolamentano per essi una tutela che si estende a tutto il territorio dell'Unione Europea e ai Paesi terzi.

Nel corso degli anni diversi studi sul comportamento dei consumatori hanno evidenziato la disponibilità a pagare un premiun price per le produzioni tipiche (Ribeiro e Santos, 2005; Bonnet e Simioni, 2001; Van Der Lans et al., 2001).

Sulla scorta di quanto descritto e tenuto conto che ai produttori che operano conformemente ai dettami dei disciplinari di produzione corrispondono diritti di proprietà circa l'indicazione in etichetta della provenienza del prodotto (D.lgs. n. 30 del 10/02/2005), l'opportunità di poter utilizzare un marchio di tutela dei prodotti tipici può rappresentare un valido strumento competitivo in grado di catturare segmenti di consumatori per i quali l'origine geografica dei prodotti costituisce un importante fattore di scelta. Tuttavia, per produzioni a elevata reputazione, il premium price per il marchio di tipicità potrebbe sovrapporsi a quello derivante dalla reputazione stessa del territorio. In tali casi potrebbe essere interessante misurare l'effetto disgiunto delle due cose allo scopo di valutare in che misura l'adesione a un disciplinare di produzione può essere considerata un'opportunità concreta per i produttori del territorio. Il caso studio proposto

[a] Corresponding author: Vittoria Pilone, Dipartimento di Scienze Agrarie, degli Alimenti e dell'Ambiente, Università degli Studi di Foggia, Via Napoli, 25 - 71122 Foggia. E-mail: v.pilone@unifg.it
[b] Dipartimento di Scienze Agrarie, degli Alimenti e dell'Ambiente, Università degli Studi di Foggia, Via Napoli, 25 - 71122 Foggia.
[c] Il presente lavoro è opera congiunta degli autori, tuttavia va attribuita a V. Pilone la stesura dei paragrafi 1, 2.2 e 4, mentre ad A. Stasi quella dei paragrafi 2.1 e 3.
Gli autori ringraziano il Consorzio per la tutela dell'"IGP Pomodoro di Pachino" per il contributo alla realizzazione del lavoro e le dott. sse Viscecchia Rosaria e De Devitiis Biagia per l'impegno profuso per la buona riuscita dell'indagine.

intende valutare questo particolare aspetto. Con il termine "pomodoro di Pachino IGP" viene, difatti, identificato un particolare pomodoro ciliegino da mensa [1], coltivato nel territorio di Pachino in Sicilia. Il legame tra le sue caratteristiche di qualità e il territorio di produzione hanno contribuito ad accrescere la reputazione del luogo di origine. Al fine di valorizzare e promuovere il prodotto, tutelarne la specificità e vigilare su usi impropri del nome "pomodoro di Pachino, è stato istituito, nell'anno 2002, il Consorzio per la tutela dell'"IGP Pomodoro di Pachino".
Sul mercato italiano, la zona di Pachino è oggi leader per la qualità, mentre la regione Campania detiene il primato per volumi prodotti (Istat 2010). Competitor diretti dei prodotti italiani sono i pomodorini provenienti dalla Spagna (Eurostat, 2011).
La leadership per la qualità del "pomodoro di Pachino IGP" ha dato luogo, nel tempo, alla proliferazione di episodi di comportamenti free-riding, come l'imitazione di prodotto, la falsificazione della sua origine e etichettature illegali.
La presenza diffusa di questi fenomeni permette di specificare la domanda di ricerca, poiché permette di operare un confronto tra prodotto la cui origine è certificata ed altri per i quali la provenienza geografica non certificata è utilizzata solo come possibile fattore di differenziazione. Supponendo il "pomodoro ciliegino di Pachino IGP" e analoghi non certificati come sostituti imperfetti, il lavoro si propone, pertanto, di analizzare le preferenze dei consumatori ed in particolare:
a) stimare il valore che i consumatori attribuiscono alla provenienza territoriale e confrontare tale valore rispetto alla presenza della certificazione IGP;
b) valutare l'effetto delle caratteristiche socio-demografiche dei consumatori sulla scelta di acquisto del "pomodoro di Pachino IGP" rispetto a un pomodorino di medesima provenienza non certificato e segmentare a posteriori il mercato.
L'approccio alla ricerca si basa sull'analisi delle preferenze dichiarate dei consumatori mediante applicazione di Choice Model (CM). In particolare si è scelto di utilizzare un modello Conditional Logit, finalizzato a descrivere l'effetto di ciascun attributo sulla probabilità di scelta tra pomodorini sostituti, mentre, per valutare l'influenza delle caratteristiche socio-demografiche dei consumatori sulla scelta di acquisto si è scelto di avvalersi di un Random Parameters Logit.

MODELLO E METODOLOGIA

Il modello teorico

L'assunto di base dei CM è che i prodotti siano definiti attraverso un numero limitato di attributi chiave, ciascuno definito un altrettanto numero limitato di livelli. Sulla base di questi attributi e livelli viene costruito un set di ipotetici prodotti nell'ambito dei quali i consumatori sono chiamati ad esprimere la propria preferenza. Il punto di forza di questi metodi consiste nella possibilità di individuare scelte che rappresentano i trade-off operati dai consumatori nelle scelte reali di fronte agli scaffali del supermercato. La teoria dell'utilità stocastica afferma che gli individui scelgono l'alternativa ottenendo la maggiore utilità netta, che potrebbe essere rappresentata come segue:

(1) $U_{ij} = V_{ij} + \varepsilon_{ij} = X_{ij}\beta + \varepsilon_{ij}$

Dove i = 1 ,...,N indica gli individui, e j = 1,..., J indica le alternative. L'equazione (1) mostra che l'utilità U degli individui i relativa al prodotto j, è composto da utilità indirette V, conosciuto dai ricercatori, e il termine stocastico ε, sconosciuto al ricercatore ma conosciuto dal consumatore, che considera l'eterogeneità dei gusti. L'utilità indiretta include una matrice degli attributi del prodotto X e un vettore di coefficienti β. McFadden (1974) ha dimostrato che un modello di utilità stocastica

[1] E' luogo comune identificare il pomodoro di Pachino con la varietà "ciliegino". In realtà il disciplinare di produzione del Pomodoro di Pachino IGP classifica e tutela altre tre diverse tipologie di pomodoro: il "tondo liscio", il pomodoro "a grappolo" e il "costoluto". Il caso studio proposto si focalizza sula tipologia "ciliegino" proprio per la sua maggiore notorietà rispetto alle altre.

può essere stimato attraverso la massimizzazione della funzione di probabilità condizionale di tipo logit:

(2) $Prob(Y_i=j) = exp[\boldsymbol{X}`_j\beta]/\Sigma_j exp[\boldsymbol{X}`_j\beta]$

Dove Y denota la scelta.
Questo modello, quindi, stima il segno e l'intensità degli effetti attraverso i parametri β. Il Conditional Logit è stato ampiamente usato nell'analisi empirica (Burton et al., 2001; Roselli et al., 2006; Cicia et al., 2004). I parametri possono essere combinati al fine di assegnare un valore monetario alle preferenze dei consumatori (Roselli et al., 2006; Burton et al., 2001). Questa logica si riferisce alla valutazione part-worth.

(3) $\beta_1 \times (High\ Quality\ dummy = 1) + \beta_2 \times Price = \beta_2 \times (Price + WTP) + \varepsilon_0$

(4) $E(WTP) = \beta_1/\beta_2$ quando $E(\varepsilon_0) = 0$

Inoltre, i consumatori scelgono la loro opzione preferita tra una serie di prodotti. Poiché ciascuna delle alternative non selezionate produce anch'essa un certo livello di utilità, i consumatori possono classificare tutti i prodotti a loro sottoposti durante l'indagine. Assumendo l'utilità degli individui proporzionale alla posizione assegnata al prodotto:

(5) $R_j(\cdot) = \varphi[U_{ji}(\cdot)]$

Dove j=1,..., i,...,J. Rj(•) è il conjoint ranking dell'ipotetico prodotto j e φ[•] è una funzione monotona come $U_j > U_k \longleftrightarrow R_j > R_k$, e $\Delta U > 0 \longleftrightarrow \Delta R > 0$.

Pertanto, la differenza di utilità tra le alternative j e k è correlata alle differenze tra le classifiche dei due prodotti. Partendo dalla specificazione in equazione (5) si avrebbe:

(6) $R_{ji} - R_{ki} = \varphi(\Delta V_i) = \alpha_1 + \alpha_2 \Delta Price_i + v_i$

Dove j e k sono le alternative nella comparazione, α_1 è l'intercetta e cattura la differenza alla fonte[1] , es. Italia vs. Spagna, α_2 è il valore della pendenza e vi è l'errore. ΔPrice è il differenziale di prezzo tra l'alternativa j e k. Dopo aver rilevato la posizione di ciascuna alternativa, assumendo che φ(•) come la funzione di probabilità dell'alternativa j di essere posizionata meglio dell'alternativa k, l'equazione (6) può essere stimata attraverso un Random Parameters Logit (RPL) specificato come segue:

(7) $Pr_i(R_{ji} > R_{ki}) = F(\alpha_{1i} + \alpha_{2i} \Delta Price_i)$ con:

(8) $\alpha_{1i} = \alpha_{11} + \Sigma k\, \alpha_{2k} Z_{ki}$ (9) $\alpha_{2i} = \alpha_{21} + \Sigma_k \alpha_{2k} Z_{ki} + \delta e_{price,i}$ dove: $e_{price} \sim N(\hat{a}_{21}, \hat{\sigma}_{21})$

dove Z rappresenta la k^ma^ caratteristica socio-demografica dell'individuo i. Il vantaggio di questa tecnica consiste nel permettere di variare gli effetti al variare delle caratteristiche degli individui e di considerare l'eterogeneità delle loro preferenze. Rispetto al logit binario, essa permette di considerare l'eterogeneità nelle preferenze. Infine l'intercetta a_{1i} rappresenta la probabilità di preferire l'alternativa k all'alternativa j; il termine $\alpha_{2i}\Delta_{Price,i}$ cattura l'effetto della differenza di prezzo tra due alternative sulla probabilità di scelta. Il parametro δ concerne la variabile casuale e misura l'effetto dell'eterogeneità dei gusti sulle preferenze dei prezzi dovuta alle caratteristiche specifiche dei consumatori non considerate nel modello.

[1] Se il prezzo fosse stata la sola differenza, non sarebbe stata necessaria nessun intercetta

L'ANALISI EMPIRICA

L'analisi empirica relativa al caso studio proposto è stata articolata in due fasi.
La prima fase è stata strumentale a rispondere al primo obiettivo di ricerca. Essa ha utilizzato il modello econometrico Conditional Logit attraverso cui è stato possibile stimare la disponibilità a pagare dei consumatori nei confronti degli attributi di qualità del pomodoro ciliegino tra cui la provenienza geografica e la presenza del marchio IGP.
La seconda fase è stata funzionale a rispondere al secondo obiettivo di ricerca, ossia valutare l'effetto delle caratteristiche socio-demografiche dei consumatori sulla scelta di acquisto del pomodoro "di Pachino IGP" rispetto ad un pomodorino semplicemente indicato come "da Pachino". Il modello utilizzato a tal fine è stato un Random Parameters Logit che permette di stimare la variabilità nella disponibilità seguendo una distribuzione normale, consentendo di ottenere informazioni utili alla ricostruzione di una funzione di domanda continua e a segmentare il mercato.
Allo scopo di poter trattare separatamente l'attributo presenza/assenza del marchio IGP rispetto all'indicazione dell'origine del prodotto e non potendo avere alcuna informazione riguardante i pomodorini di Pachino non IGP, essendo essi non legalmente riconosciuti, il lavoro è stato vincolato a un esperimento condotto attraverso un'indagine presso i consumatori e basato sulle preferenze dichiarate. Nello specifico, la presenza del marchio "IGP di Pachino" e la provenienza "da Pachino" sono stati considerati possibili livelli di due altrettanti attributi del prodotto presi in considerazione per l'analisi (rispettivamente presenza/assenza del marchio IGP e origine) ed esaminati nell'ambito di un più ampio insieme di combinazioni. L'analisi è stata pertanto estesa ad attributi che hanno tenuto conto della garanzia di extradolcezza e, ovviamente, dei diversi livelli di prezzo.
Per la definizione dei livelli di ciascun attributo indagato, alcune doverose considerazioni hanno indirizzato le scelte metodologiche.
In particolare, poiché giuridicamente non è possibile per prodotti non IGP indicare in etichetta lo specifico territorio di origine ma solo la nazione di provenienza, si è scelto di definire come di "origine Italia" tutti i pomodori italiani provenienti da aree geografiche diverse da Pachino, mentre di "origine Spagna" i prodotti esteri, tenuto conto che nel mercato reale la maggior parte di essi è di provenienza spagnola. In deroga a quanto legalmente possibile è stata invece data la possibilità di indicare "l'origine Pachino" sia su prodotti IGP sia su prodotti non certificati ma provenienti da quella particolare area geografica.
La presenza o assenza del marchio IGP hanno costituito, ovviamente, i due possibili livelli dell'attributo presenza del marchio IGP, mentre la presenza di una garanzia di extradolcezza è stata considerata un possibile livello di un attributo ritenuto rilevante dai consumatori italiani, in quanto segnale di qualità sulla base del quale essi identificano pomodori di maggior gusto.
Considerato il pomodoro italiano non IGP e non extra-dolce come l'alternativa base, le variazioni di prezzo sono state assegnate in modo casuale a tutte le combinazioni considerate. Tenuto conto che i prezzi differiscono tra le aree geografiche d'Italia e variano sostanzialmente nel corso dell'anno, al fine di dare un realistico valore monetario alle possibili scelte dei consumatori, il prezzo dell'alternativa base è stato fissato pari al prezzo del corrispondente prodotto in ciascun punto vendita al momento dell'intervista, mentre i prezzi delle altre possibili alternative sono stati calcolati applicando variazioni dello 0%, ± 25% e ± 50%.
I livelli degli attributi qualitativi considerati sono stati codificati come variabili dummy mentre il prezzo è stato esaminato come variabile continua. Gli attributi del prodotto scelti per l'analisi e i relativi livelli sono indicati nella tabella 1.
Tenuto conto del numero di attributi considerati e dei relativi livelli, il numero totale di combinazioni teoricamente possibili era 60. Al fine di ridurre il numero di alternative da sottoporre agli intervistati è stato, pertanto, applicato un disegno ortogonale

che ha dato luogo a quattro diversi set, ciascuno di 8 differenti prodotti, nei confronti dei quali ciascun intervistato è stato chiamato ad esprimere la sua preferenza classificandoli.
Un esempio di set di alternative proposte ai consumatori è mostrato in tabella 2.
La raccolta dei dati è avvenuta mediante questionario sottoposto a un campione di consumatori stratificato per età e sesso, selezionato all'uscita punti vendita aziendali, mercati rionali, ipermercati, supermercati e

Tabella 1 – Gli attributi di analisi e relativi livelli

Attributi	Livelli
Origine	Italia; Spagna; Pachino
Marchio IGP	0 (assente); 1 (presente)
Garanzia di extra dolcezza	0 (assente); 1 (presente)
Variazione del prezzo%	- 50%; -25%; 0%; +25%; +50%

Tabella 2 – Un esempio di choice set proposto ai consumatori

A	B	C (alternativa base)	D	E	F	G	H
€ 2.7 (+50%)	€ 2.7 (+50%)	€ 1.8 (0%)	€ 2.25 (+25%)	€ 1.8 (0%)	€ 2.25 (+25%)	€ 2.25 (+25%)	€ 2.7 (+50%)
IGP Pachino	Pachino Extra-dolce	Italia	IGP Italia	Spagna	Pachino	Spagna Extra-dolce	IGP Italia Extra-dolce

dettaglianti specializzati in diverse città italiane. La rilevazione è avvenuta avvalendosi di una società di rilevazione di dati tramite indagini questionnaire-based, che ha garantito i criteri di stratificazione e campionamento per aree geografiche.
Il questionario utilizzato per l'analisi è stato strutturato in tre parti: una prima sezione finalizzata ad acquisire dati socio-demografico dei rispondenti, una seconda indirizzata a rilevare informazioni riguardanti il comportamento d'acquisto del pomodorino da mensa e una terza sezione in cui si richiedeva di classificare le 8 diverse tipologie di pomodoro proposte. Tra le alternative proposte il pomodoro italiano indifferenziato (non IGP e non extradolce, nella tabella 2 è quello indicato con la lettera C) era sempre presente con il prezzo del corrispondente prodotto proposto da ciascun punto vendita al momento dell'intervista, mentre i prezzi delle altre 7 alternative sono stati calcolati applicando la variazione percentuale così come indicata nel cartellino.

Le interviste, effettuate nel periodo novembre 2006-febbraio 2007, hanno prodotto 700 questionari validi.
Le informazioni raccolte, attraverso l'applicazione di un Conditional Logit, hanno permesso di confrontare la disponibilità a pagare dei consumatori del pomodoro "di Pachino IGP" rispetto a un prodotto analogo di medesima provenienza ma privo di certificazione e rispondere, pertanto, al primo obiettivo di ricerca.
I risultati della prima parte del lavoro hanno costituito i presupposti per la seconda fase. Allo scopo di valutare l'effetto delle caratteristiche socio-demografiche dei consumatori e delle differenze di prezzo sulla probabilità di scegliere il pomodoro di Pachino certificato rispetto a un pomodorino più semplicemente indicato come "da Pachino", e rispondere pertanto al secondo obiettivo di ricerca si è, difatti, ristretta l'analisi alle sole tipologie di pomodoro "di Pachino IGP" e pomodoro "proveniente da Pachino" non tenendo conto dell'attributo concernente la garanzia di

extradolcezza. Sono stati pertanto estratti dal dataset iniziale il posizionamento assegnato dai consumatori ai prodotti che riportavano in etichetta l'indicazione della provenienza da Pachino (siano essi IGP o non, ossia aventi caratteristiche analoghe a quelli indicati dalle lettere A, B e F della tabella 2), la differenza di prezzo tra queste tipologie di prodotto, nonché le caratteristiche socio-demografiche dei rispondenti.
Queste informazioni sono state analizzate attraverso un RPL, come specificato nelle equazioni (7), (8) e (9) che ha permesso di specificare un modello adatto alla segmentazione a posteriori del campione.
Per questa seconda fase della ricerca le variabili considerate per l'analisi sono state il genere sessuale (dummy, 1=donna), l'età (anni), l'istruzione (anni di scuola), il numero componenti del nucleo familiare (numero di persone), la presenza di bambini (dummy, 1= bambini con meno di 3 anni in casa), la localizzazione del quartiere di residenza (1= periferia, 2= centro); il livello di specializzazione del punto vendita (1= mercato rionale/produttore, 2= ipermercato e supermercato, 3= dettagliante specializzato), la frequenza di acquisto (1= raramente, 2= 3-4 volte al mese, 3= una volta a settimana, 4= 2-3 volte settimana, 5= una volta al giorno, l'acquisto di pomodori della varietà ciliegino (dummy, 1= sì), l'acquisto di pomodori in vaschetta [1] (dummy, 1= sì), e il ΔPrezzo al fine di testare se una differenza di prezzo più ampia può incidere sulle scelte dei consumatori. Sono state infine oggetto di analisi le variabili ottenute moltiplicando il ΔPrezzo con le caratteristiche dei consumatori sopra descritte allo scopo di verificarne la sensibilità al prezzo di ciascuna.

RISULTATI

I risultati dell'analisi descrittiva

La descrizione delle caratteristiche dei consumatori ha evidenziato un campione costituito soprattutto da donne (circa l'85%) con età media intorno ai 50 anni, in possesso di un diploma di scuola media superiore. Il nucleo familiare è composto mediamente da 4 persone e solo poco più di un terzo ha dichiarato la presenza di bambini in famiglia. Gli acquisti alimentari sono effettuati quasi esclusivamente presso la GDO (circa 95%). Il pomodoro da mensa sembra appartenere al paniere abituale di alimenti consumati (più del 70% sostiene di comprarli almeno una volta a settimana) e la tipologia preferita è la varietà ciliegino, acquistata prevalentemente sfusa a un prezzo medio del prodotto base di 2,8 €/kg. Relativamente alla conoscenza del marchio IGP la maggior degli intervistati ha dichiarato di non averne alcuna (77,55%) mentre solo il 10% sembrerebbe avere consapevolezza del suo significato.
I risultati che si riferiscono alla classificazione delle preferenze delle tipologie proposte hanno evidenziato scelte con un prezzo medio di 3,2 €/kg, oscillanti tra un minimo di 1,4 e un massimo di 4,2 €/kg. Rispetto agli attributi considerati la mediana del conjoint ranking ha rilevato una spiccata preferenza nei confronti dei prodotti certificati IGP oltre che verso prodotti provenienti da Pachino. Di contro la provenienza spagnola non appare particolarmente gradita, mentre la garanzia di extradolcezza sembra non essere un attributo di scelta rilevante.

I risultati dell'analisi econometrica

I risultati del Conditional logit hanno confermato quanto emerso dall'analisi descrittiva. In particolare, come mostrato in tabella 3, la significatività e i segni dei coefficienti hanno evidenziato una spiccata preferenza dei consumatori verso la e provenienza da Pachino e verso la certificazione IGP. Al contrario, è stata riscontrata una certa avversione dei consumatori verso i pomodori spagnoli e rispetto ad aumenti di prezzo. L'indicazione riguardante la garanzia di extra-dolcezza, infine, non sembra avere effetto significativo.
I risultati appena descritti consentono, pertanto, di

[1] Poiché il pomodoro di Pachino IGP non può essere venduto sfuso, questa variabile si propone di riconoscere eventuali consumatori vittime di fenomeni di free-riding.

Tabella 3 – Risultati del Conditional Logit

Variabile	Coefficiente	P-value	Disponibilità a pagare (Δ prezzo in Euro)
Pachino	0.489	0.001	1.032
IGP	0.674	0.000	1.422
Spagna	-1.718	0.000	
Garanzia di extra-dolcezza	0.004	0.766	
Prezzo	-0.474	0.004	
Log-likelihood		-1213	
N. osservazioni		5600	
LR test zero slope		267.01	

affermare che sia la provenienza da un territorio che gode di elevata reputazione, sia la presenza del marchio IGP sono effettivi segnali della qualità del pomodorino ciliegino, mentre l'avversione verso il pomodoro spagnolo, potrebbe essere il riflesso dell'"home-bias" (Lopez et al., 2006) dei consumatori italiani piuttosto che l'effetto di una reale diffidenza derivante dalla scarsa informazione relativa ai metodi di produzione in Spagna. L'effetto non significativo relativo alla garanzia di extra-dolcezza, invece, potrebbe essere interpretato come il riflesso dell'eterogeneità dei gusti dei consumatori nonché dei differenti usi che essi fanno del prodotto in cucina.

Il peso con cui ciascun attributo concorre alla preferenza del prodotto è stato valutato attraverso la stima della disponibilità a pagare (WTP), che misura le preferenze dei consumatori in termini monetari. A tal riguardo i risultati hanno confermato il potenziale dei marchi IGP nel generare una risposta positiva nei consumatori, dal momento che la presenza della certificazione IGP si traduce un premium price del 51,5% rispetto al prezzo del pomodoro ciliegino indifferenziato. La provenienza da Pachino, produce anch'essa un atteggiamento positivo, sebbene il premium price riconosciuto risulta leggermente inferiore (36,8% in più rispetto all'alternativa base).

Un'analisi più approfondita dei dati ha evidenziato, tuttavia un certo grado di confusione dei consumatori italiani nella scelta tra i prodotti alternativi, poiché emergerebbe che solo il 52% dei consumatori intervistati sceglie pomodoro di Pachino IGP. Tale circostanza, unitamente alla scarsa conoscenza mostrata dai consumatori intervistati sul significato del marchio IGP e alla spiccata propensione verso l'acquisto di prodotti non confezionati, ha offerto spunti di riflessione che hanno indotto ad analizzare con maggior dettaglio alcuni rilevanti aspetti del fenomeno e far emergere le caratteristiche e i comportamenti di acquisto distintivi dei consumatori.

I risultati derivanti dalla seconda fase della ricerca, focalizzatasi solo sulle tipologie di pomodoro "di Pachino IGP" e pomodoro "proveniente da Pachino", hanno difatti consentito di valutare l'effetto delle caratteristiche socio-demografiche dei consumatori e delle differenze di prezzo sulla probabilità di scegliere pomodoro di Pachino certificato IGP rispetto agli analoghi di medesima provenienza ma privi del marchio e segmentare, di conseguenza, il mercato.

Tabella 4 - Risultati del Logit Tradizionale e RPL e test di esclusione riferiti al parametro stocastico[1]

Media delle risposte positive =52%	Logit Tradizionale		RPL	
Variabile	Coefficiente	P-value	Coefficiente	P-value
Constante	-6.058	0.020	-6.454	0.024
Sesso	1.282	0.089	1.314	0.107
Età	0.091	0.000	0.097	0.000
Istruzione	0.006	0.935	0.010	0.899
n° componenti del nucleo familiare	-0.784	0.003	-0.862	0.003
Presenza di bambini	1.118	0.013	1.210	0.014
Quartiere di residenza	-2.285	0.141	-2.485	0.128
Specializzazione del punto vendita	0.841	0.204	1.057	0.151
Frequenza di acquisto	-0.467	0.085	-0.537	0.072
Acquisto di pomodori ciliegino	2.629	0.000	2.759	0.001
Acquisto di pomodori in vaschetta	0.087	0.905	0.049	0.954
ΔPrezzo	8.469	0.002	9.224	0.003
ΔP×sesso	-1.493	0.055	-1.548	0.076
ΔP×età	-0.104	0.000	-0.112	0.000
ΔP×istruzione	-0.050	0.523	-0.061	0.488
ΔP× n° componenti del nucleo familiare	0.950	0.001	1.043	0.001
ΔP×presenza di bambini	-1.377	0.005	-1.502	0.007
ΔP×quartiere di residenza	1.811	0.137	2.011	0.122
ΔP× specializzazione del punto vendita	-1.632	0.011	-1.941	0.011
ΔP×frequanza di acquisto	0.641	0.021	0.741	0.022
ΔP×acquisto di pomodori ciliegino	-2.318	0.002	-2.425	0.003
ΔP×acquisto di pomodori in vaschetta	0.389	0.610	0.465	0.611
ΔP×parametro stocastico			0.346	0.430
LR test di esclusione per il parametro stocastico (χ^2)	3.162	0.075		

I risultati dell'analisi sono riportati in tabella 4. Essi indicano che le donne, la maggiore età, le famiglie di piccola dimensione con i bambini e le famiglie che acquistano poco frequentemente pomodoro fresco, preferendo, tra le altre, la varietà ciliegino mostrano maggiore probabilità di acquisto di prodotto certificato "IGP di Pachino". Tali caratteristiche delineano il profilo dei consumatori di pomodoro di Pachino IGP definiti come "consapevoli", ossia di coloro che sono in grado di confrontare e scegliere il prodotto legalmente riconosciuto rispetto agli altri provenienti anch'essi da Pachino ma privi di certificazione (prodotti free-rider). Di contro gli uomini, giovani, che vivono in famiglie numerose, senza bambini, consumatori abituali di pomodoro fresco con preferenza verso varietà diverse dal ciliegino, definiscono il profilo del segmento detto dei "confusi" ossia di coloro che con minore probabilità, sceglierebbero prodotto IGP rispetto all'analogo non certificato. Con tali caratteristiche si identificano pertanto i consumatori che più facilmente possono essere vittime di fenomeni di

[1] I test di esclusione stabiliscono che il modello RPL è superiore al logit tradizionale con il 7,5% di probabilità.

free-riding.
Il livello d'istruzione, il quartiere di residenza, il livello di specializzazione del punto vendita e l'acquisto di pomodori in vaschetta risultano, invece, essere variabili statisticamente non significative.
Le stime riguardanti il ΔPrezzo e alle corrispondenti variabili incrociate indicano la relazione tra la differenza di prezzo tra le due alternative e la probabilità di scegliere il prodotto IGP. Una prima interpretazione che si riferisce al segno del ΔPrezzo evidenzia che più ampio è il divario di prezzo tra il prodotto certificato e l'analogo privo di certificazione, maggiore è la probabilità di scegliere il prodotto IGP. Tale risultato potrebbe essere interpretato come una maggiore diffidenza dei consumatori nei confronti della qualità del prodotto con prezzo più basso quando i prezzi tra le due opzioni sono molto distanti; in altre parole, si evincerebbe che il gap di prezzo costituisce un elemento di differenziazione e segnale di qualità per prodotti potenzialmente sostituti.
Le variabili incrociate mostrano, inoltre, che il genere sessuale, l'età, la numerosità del nucleo familiare, la presenza di bambini in famiglia, il livello di specializzazione del dettagliante, la frequenza di acquisto, e l'acquisto di pomodorini influenzano in modo significativo le preferenze di prezzo dei consumatori. Nello specifico preferiscono pomodoro di "Pachino IGP" con minore differenza di prezzo rispetto all'analogo non certificato le donne non troppo giovani, con figli, che vivono in famiglie poco numerose, consumatrici, seppur non abituali, di pomodoro della varietà ciliegino acquistati preferibilmente presso punti vendita specializzati.
La perfetta corrispondenza tra queste caratteristiche e quelle del segmento dei consumatori di pomodoro "di Pachino IGP" in precedenza definito come dei "consapevoli", conferma che divario di prezzo, inteso come segnale di qualità, è una variabile che perde d'importanza laddove è più elevata la conoscenza del significato del marchio IGP.
Un'ulteriore considerazione scaturisce dall'analisi dei risultati relativi al livello di specializzazione del luogo di acquisto. In particolare si può osservare che quando la specializzazione dei rivenditori aumenta i consumatori sono più propensi a scegliere il prodotto certificato anche con una differenza di prezzo più stretta. Questo risultato può essere inteso come una proxy dei consumatori a fidarsi dei dettaglianti specializzati, mentre il prezzo potrebbe costituire un indicatore di qualità nei punti vendita non specializzati.

CONCLUSIONI

Il caso studio proposto ha permesso di evidenziare un maggior premium price riconosciuto al marchio IGP rispetto alla sola indicazione della provenienza geografica. Ciò confermerebbe il valore attribuito al marchio di tipicità, quale garanzia della qualità collegata all'origine del prodotto. I risultati, tuttavia, mettono in luce alcuni significativi aspetti connessi alla scarsa consapevolezza da parte dei consumatori a riconoscere il prodotto con certificazione di origine. In molti casi, difatti, il marchio da solo non è sufficiente ad orientare l'acquisto verso il prodotto IGP, dal momento che il differenziale di prezzo tra prodotto certificato e analogo privo di certificazione è percepito come segnale di qualità più evidente.
L'individuazione delle caratteristiche socio-demografiche e delle abitudini di acquisto, in grado di influenzare significativamente le preferenze dei consumatori, forniscono importanti indicazioni sul profilo dei diversi segmenti di consumatori nei confronti dei quali indirizzare specifiche azioni di marketing e comunicazione. A tal riguardo campagne informative, volte ad accrescere la conoscenza dei consumatori riguardante le certificazioni di tipicità e il loro significato in termini di attributi di qualità del prodotto, potrebbero, ad esempio, costituire un valido strumento di comunicazione finalizzato ad attrarre i segmenti dei consumatori potenzialmente interessati ma ancora incapaci di discriminare tra le diverse tipologie di prodotto offerte dal mercato. A questo proposito il lavoro mette in luce anche il ruolo che potrebbero assumere i dettaglianti specializzati quali interlocutori privilegiati per

favorire il processo d'informazione nei confronti dei consumatori.
Il tema dell'asimmetria informativa emerso dal lavoro, offre spunti di riflessioni anche su questioni di natura politica ed in particolare sugli orientamenti futuri delle politiche della qualità. Allo stato attuale, difatti, i risultati della ricerca sembrano giustificare e avvalorare il ruolo dei Consorzi di Tutela e le attività di comunicazione e promozione da essi condotte. In un ipotetico scenario futuro, tuttavia, in condizioni di assenza di asimmetria informativa, il rilevante premium price riconosciuto dai consumatori anche per la sola indicazione della provenienza geografica fornirebbe l'opportunità per dibattere circa l'eventualità di derogare sull'utilizzo esclusivo del luogo di origine per i prodotti certificati IGP. La possibilità di indicare in etichetta il luogo di origine anche per prodotti non certificati annullerebbe quei comportamenti al momento definiti come free riding e allo stesso tempo riconoscerebbe ai consumatori la possibilità di scegliere su un'offerta più ampia in grado di contemplare prodotti dall'origine garantita e non.
Sebbene il lavoro possa considerarsi una fotografia, delle abitudini di acquisto dei consumatori italiani e della loro percezione circa la provenienza geografica certificata quale caratteristica di differenziazione strettamente riferita al contesto temporale considerato nell'analisi, variazioni poco rilevanti relative ai volumi di vendita per questa tipologia di prodotto lasciano presupporre che le considerazioni qualitative dedotte possano ritenersi tuttora valide. Appare, tuttavia, opportuno considerare che il tempo trascorso abbia in qualche maniera contribuito ad accrescere tra i consumatori il livello di informazione sui marchi DOP e IGP e, conseguentemente, il grado di consapevolezza nella scelta tra prodotti certificati e non.
Il lavoro presenta risultati che offrono lo spunto per future interessanti ricerche. In particolare, il divario di prezzo, percepito come evidente segnale di qualità, tra prodotti certificati e non sembra costituire l'occasione per studi sulla stima dell'elasticità della domanda finalizzati ad individuare i valori ottimali dei prezzi dei rispettivi prodotti. D'altro canto, la diffusa presenza di comportamenti free riding, favoriti proprio dalla scarsa capacità dei consumatori nel riconoscere il prodotto certificato, fornirebbe opportunità per indagare su aspetti ancora poco esplorati di queste produzioni quali, ad esempio, l'impatto economico del free-riding in termini di costi connessi alle opportunità di mercato perse per i produttori di pomodori certificati, ad un eventuale inasprimento dei controlli, alle perdite di welfare associate a tale fenomeno. Interessanti potrebbero, infine, essere ricerche rivolte al confronto della percezione della qualità da parte dei consumatori tra prodotti analoghi recanti diverso marchio di tipicità.

BIBLIOGRAFIA

Bonnet, C., Simioni, M. (2001). Assessing Consumer Response to Protected Designation of Origin Labelling: a Mixed Multinomial Logit Approach", European Review of Agricultural Economics, 28(4) Burton M., Rigby D., Young T., James S. (2001).

Consumer attitudes to genetically modified organism in food in the U.K." European Review of Agricultural Economics 28 (4). 479-498.

Cicia G., Del Giudice T., Scarpa R. (2004). Consumers' Perception of Quality in Organic Food: a Random Utility Model under Preference Heterogeneity and Choice Correlation from Rank-orderings", British Food Journal, 104 (3, 4, 5).

Lopez R.A., E. Pagoulatos, M.A. Gonzalez (2006). Home bias and US imports of processed food products. The North American Journal of Economics and Finance, 17 (3): 363–373.

McFadden, D. (1974). Conditional logit analysis of qualitative choice behaviour". In: Zarembka, P. (Ed). Frontiers in Econometrics, Academic press, New York, pp. 105-142.

Moschini, G., Menapace, L., Pick, D. (2008). Geographical Indications and the competitive provision of quality in agricultural markets, American Journal of Agricultural Economics.

Ribeiro, J. and Santos, J. (2005)."Portuguese olive oil and the price of regional products: does designation of origin really matter?", Tékhne – Polytechnical Studies Review, II (3), 61-76.

Roselli, L., Seccia, A., Stasi, A. (2006). Atteggiamento dei consumatori nei confronti dell'evoluzione del sistema agro-alimentare: l'introduzione di alimenti geneticamente modificati, Rivista di Economia Agro-alimentare, (1) 127-150.

Shapiro, C. (1983). Premiums for High Quality Products as Returns to Reputations, The Quarterly Journal of Economics, 98 (4), 659-79.

Van der Lans I., van Ittersum K., De Cicco A., Loseby M. (2001). The Role of the Region of Origin and EU Certificates of Origin in Consumer Evaluation of Food Products", European Review of Agricultural Economics. 28 (4)
http://www.dati.istat.it
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/agriculture/data/database

9. Le importazioni di prodotti agro-alimentari biologici in Italia dai Paesi Terzi Mediterranei

Gioacchino Pappalardo [a,b], Valeria Allegra [b], Alfonso Silvio Zarbà [b]

ABSTRACT

In this study we evaluated the weight of imports of organic products from MNCs to Italy. Despite the lack of official data available was observed as the MNCs participate in its trade with the rest of the world in a modest way. However, for some categories, such as "Fresh and dried fruit" and especially "Legumes and vegetables", the MNCs are becoming more significant in the Italian organic market even if they are interested only few products traditionally not of Mediterranean origin. The analysis, therefore, has highlighted the potential of the Italian market, as well as the European one, towards which the MNCs are increasingly looking with great attention and priority.

INTRODUZIONE E OBIETTIVI DELLA RICERCA

Il commercio internazionale di prodotti biologici ha mostrato nell'ultimo decennio prospettive di crescita piuttosto interessanti anche per effetto di tendenze di consumo che favoriscono sempre più l'uso di alimenti salubri ottenuti da processi produttivi rispettosi dell'agro- ambiente (Moser, Raffaelli, 2012; Zanoli et. al., 2012; Perrini et al., 2009).

Trattasi di un quadro evolutivo positivo che invero potrebbe ulteriormente potenziarsi qualora taluni ostacoli d'ordine legislativo fra paesi cointeressati venissero superati; gli scambi internazionali di prodotti biologici, infatti, stentano spesso a incrementarsi per effetto innanzitutto di impianti normativi differenti, e persino non sempre esistenti, tra i diversi Paesi. Così, laddove sono presenti regole prescritte che fissano rigorose condotte sul controllo dei prodotti a garanzia del consumatore, si riscontrano standard di conformità - rilasciati da specifici organismi di controllo autorizzati dalle locali autorità competenti – non sempre concordanti tra le varie realtà territoriali (Barrett et al., 2002); per esempio, subiscono le diverse condizioni normative gli scambi commerciali di prodotti biologici tra l'Unione Europea o gli Stati Uniti (Aprile et al., 2012; Howard, Allen, 2010). Invece, in quei paesi con scarsa sensibilità da parte dell'opinione pubblica o delle istituzioni locali alla regolamentazione e perfino allo sviluppo dell'agricoltura biologica, gli scambi commerciali dei relativi prodotti risultano ancora piuttosto limitati (Thamaga-Chitja. 2008; Oelofse, 2010).

Lo scenario appena brevemente descritto, sebbene con intensità e con effetti profondamente diversi, può riscontrarsi nel bacino del Mediterraneo. In quest'ultima grande area geografica, infatti, si hanno, da un lato, Paesi membri dell'Unione Europea con prodotti da agricoltura biologica e relativi scambi commerciali molto progrediti (Reg. (CEE) n. 2092/91, Reg. CE 834/2007, Reg. CE 1235/2008, e succ. mod. e integr.) e, dall'altro, paesi, della sponda Sud ed Est del Mediterraneo dove, invece, i prodotti agroalimentari realizzati con tale metodo di produzione sostenibile e corrispondenti trasferimenti internazionali sono ancora poco sviluppati, ovvero del tutto inesistenti. Ciò nonostante esistano, in tali ultime realtà territoriali, da parte dei produttori, potenziali iniziative di ampliamento della base produttiva (IAMB, 2008), mentre dal fronte degli operatori commerciali, rilevanti interessi di sbocchi verso il mercato europeo (Santucci et al., 2010; Zarbà, 2004).

Si potrebbe quindi verificare una situazione in cui l'incremento di prodotti biologici nei Paesi terzi del bacino del Mediterraneo, con le buone

[a] Corresponding author: Gioacchino Pappalardo, Dipartimento di Gestione dei Sistemi Agroalimentari e Ambientali (DIGESA), Università degli Studi di Catania, Via Santa Sofia 98-100, 95123 Catania, Italia. Email: gioacchino.pappalardo@unict.it

[b] Dipartimento di Gestione dei Sistemi Agroalimentari e Ambientali (DIGESA), Università degli Studi di Catania, Via Santa Sofia 98-100, 95123 Catania, Italia. Email: gioacchino.pappalardo@unict.it, valeria.allegra@gmail.com, zarba@unict.it.

Il lavoro è frutto di una piena collaborazione tra gli Autori. La materiale stesura è da attribuire a Gioacchino Pappalardo per i paragrafi 3.3 e 4, a Valeria Allegra per i paragrafi 2, 3.1 e 3.2 e ad Alfonso Silvio Zarbà per il paragrafo 1.

Gli Autori desiderano ringraziare gli anonimi Referees per i preziosi consigli ricevuti, utili al miglioramento del presente lavoro. Tuttavia, gli Autori rimangono gli unici responsabili di quanto riportato.

probalità di collocamento su spazi di mercato maggiori all'interno della Comunità, rappresentino certamente, da un lato, un'opportunità di aumento dell'area del profitto per i produttori locali, dall'altro, un "campanello d'allarme" per i produttori europei. Questi ultimi, fra l'altro, risultano già provati dalle recenti iniziative del Parlamento europeo sulla liberalizzazione degli scambi commerciali tra UE e PTM[1] nel mercato dei prodotti agroalimentari convenzionali.

La competizione appunto diviene più acuta laddove il mercato riguarda le categorie di prodotti agricoli realizzate in entrambi i contesti territoriali, come nel caso degli ortofrutticoli che rappresentano le principali tradizionali produzioni agroalimentari della sapienza produttiva locale dei paesi che si affacciano nel bacino del Mediterraneo (Cioffi, 2007; Crescimanno, 2007).

In tale contesto produttivo, l'Italia assume come noto un rilievo del tutto peculiare (ISMEA, 2011), con corrispondenti produzioni biologiche tuttora di grande portata: oltre 1,1 milioni di ettari la SAU a biologico nel 2010, pari al 12,3% della relativa superficie totale dell'UE (INEA, 2011).

Il presente lavoro, sulla base dei dati ufficiali disponibili, si propone di analizzare, per quanto sia possibile, alcuni aspetti generali dell'evoluzione delle importazioni di ortofrutticoli da produzione biologica in Italia dai Paesi Terzi del bacino del Mediterraneo, con raffronto alle
relative correnti di traffico a livello mondiale.

C'è da dire, tuttavia, che l'analisi condotta non riguarda l'import complessivo di prodotti biologici, atteso un doppio canale esistente per le corrispondenti provenienze dai Paesi Terzi. Infatti, si hanno importazioni per le quali la Commissione UE "ne riconosce" ovvero "non ne riconosce" l'equivalenza[2] in materia di agricoltura biologica, configurando una condizione doganale piuttosto differenziata. In sostanza, accade che flussi di prodotti biologici provenienti da paesi in regime di equivalenza non possono essere individuati alla frontiera
europea, quindi a quella italiana, in quanto tutt'ora immessi nel mercato con i pertinenti codici doganali della politica tariffaria comunitaria attinente ai prodotti agroalimentari convenzionali. Tale situazione obbliga ad indirizzare la presente ricerca esclusivamente ai prodotti biologici importati da Paesi Terzi "non in regime di equivalenza"[3]. Benchè attualmente si disponga solo dei volumi di merce relativi a quest'ultimo regime di politica commerciale europea, riteniamo che questo lavoro rappresenti un contributo, seppur modesto, del percorso evolutivo in atto negli scambi commerciali agroalimentari dell'Italia con i Paesi
Terzi del bacino del Mediterraneo.

NOTA ESPLICATIVA SULL'ACQUISIZIONE DEI DATI

L'import di prodotti biologici in Italia avviene secondo le modalità stabilite dal Reg. CE 834/2007, con riferimento a: - prodotti soggetti a controllo di "conformità" da parte di organismi e autorità di controllo riconosciuti dall'UE (art. 32)[4]; - a Paesi Terzi in regime di "equivalenza" (artt. 33.1 e 33.2); - riconoscimento di organismi e autorità di controllo per i fini dell'equivalenza (art. 33.3); autorizzazioni concesse direttamente dagli Stati membri in deroga all'art. 19 del Reg. CE 1235/2008, riguardante disposizioni transitorie relative all'importazione di

[1] Si ricorda il recente accordo commerciale Ue-Marocco sulle tariffe doganali dei prodotti agricoli e ittici approvato il 16 febbraio 2012.

[2] Ci si riferisce alle norme di produzione e al sistema di controllo alle disposizioni comunitarie stabilite dall'art.
33 del reg. (CE) n. 834/2007. Attualmente i paesi riconosciuti in regime di equivalenza dalla Commissio ne UE sono: Argentina, Australia, Canada, Costa Rica, Giappone, India, Israele, Nuova Zelanda, Svizzera, Tunisia e USA, mentre altri (Cina) hanno avviato le procedure per l'inclusione nell'Elenco previsto dal predetto regolamento comunitario.

[3] Ci si riferisce ai quantitativi consentiti da apposita autorizzazione rilasciata dallo Stato Membro (MiPAAF per
l'Italia), in base all' art. 32 del reg. (CE) n. 834/2007, ad operatori commerciali (importatori)

[4] Il termine per il riconoscimento da parte dell'UE degli organismi e autorità di controllo, originariamente previsto dal Reg. 1235/2008 al 31 ottobre 2011, è stato prorogato al 31 ottobre 2014 (art. 1 del Reg. UE 590/2011).

prodotti equivalenti[1].
Considerato che la Commissione mira all'ampliamento dell'Elenco dei Paesi terzi (cfr. nota 2) ai quali si riconoscono le importazioni dei prodotti biologici, preliminarmente all'analisi sull'evoluzione delle importazioni di prodotti in esame dai PTM in Italia, si è rivelato interessante soffermarsi oltre che sull'andamento evolutivo delle superfici biologiche di tali ultime realtà geografiche, anche sulla tendenza di quelle superfici medesime che si registrano nello scenario mondiale. Le corrispondenti elaborazioni e valutazioni, riferite al quinquennio
2006-2010, sono state condotte utilizzando i dati del Mipaaf (SINAB) per quanto attiene le importazioni, mentre quelli dell'Organic World (IFOAM) per ciò che riguarda le superfici.

Tabella 1 - Evoluzione della superficie a colture biologiche per principali grandi aree geografiche (*)

Aree geografiche	2006		2007		2008		2009		2010	
	000.ha	Indice	000.ha	Indice	000.ha	Indice	000.ha	Indice	000.ha	Indice
America Latina	4.951	100	6.420	130	8.072	163	8.494	172	8.389	169
Nord America	1.793	100	2.292	128	2.578	144	2.653	148	2.653	148
Europa	7.266	100	7.770	107	8.270	114	9.204	127	10.002	138
Oceania	12	100	12	100	12	100	12	100	12	100
Africa (**)	510	100	683	134	639	125	799	157	801	157
Asia (**)	299	100	2.878	963	3.336	1.116	3.555	1.189	2.761	923
Totale	14.830	100	20.056	135	22.906	154	24.716	167	24.618	166

(*) Nostre elaborazioni su dati Organic World, varie annate.
(**) Non vengono compresi i paesi bagnati dal Mediterraneo.

RISULTATI

Le superfici a colture biologiche nel mondo

Nel corso dell'ultimo quinquennio, la superficie a colture biologiche nel mondo è aumentata del 66%, attestandosi nell'ultimo anno disponibile (2010) su un valore di 24.618 migliaia di ettari (tab. 1).
L'area geografica tradizionalmente leader è l'Europa con una superficie a produzione biologica di poco superiore a 10.000 migliaia di ettari. Nel Vecchio Continente l'incremento percentuale nel quinquennio dal 2006 al 2010 è stato del 38%. Le altre grandi aree geografiche interessate al biologico sono l'America del Sud con 8.389 migliaia di ettari (+ 69%), e l'America del Nord con 2,653 milioni di ettari (+48%). Per quanto riguarda il Continente asiatico, escludendo i Paesi bagnati dal Mediterraneo, la superficie biologica è stata, nel 2010, pari a 2.761 migliaia di ettari (+823%). Anche in Africa, al netto dei valori relativi ai Paesi Mediterranei, la superficie coltivata a biologico è aumentata del 57%.
Per quanto riguarda, invece, i Paesi Terzi del Mediterraneo, nel quinquennio osservato, le superfici con produzione biologica in complesso sono aumentate del 119%, essendosi portate grado a grado da 318 mila a 697 mila ettari (tab. 2). Tale incremento interessa maggiormente i paesi arabi ad Est del bacino del Mediterraneo (Mashrek) meno quelli dislocati ad Ovest (Maghreb); infatti, dal 2006 al 2010, si registra nel primo caso un +173% (da 157 mila a 504 mila ettari), nel secondo +7% (da 161 mila a 193 mila ettari).
Quanto all'incidenza della superficie biologica su quella complessivamente coltivata, nello scenario mondiale si evidenzia la leadership dell'Europa e dell'America del Sud, dove la partecipazone risulta pari, rispettivamente, a 5,98% e a 5,73% (tab. 3).
Nelle altre grandi aree geografiche, a parte il dato, anch'esso significativo, dell'America del Nord (2,12%), la percentuale di superficie in biologico è

[1] Tale regime, previsto originariamente dal Reg. 1235/2008 fino al 31 gennaio 2013, è stato prorogato dal Reg. 1267/2011 al 1 luglio 2014.

Tabella 2 - Evoluzione della superficie a colture biologiche nei PTM (*)

Anno	Maghreb (**)		Mashrek (**)		Totale	
	000. ha	Indice	000. ha	Indice	000. ha	Indice
2006	161	100	157	100	318	100
2007	160	100	184	117	344	108
2008	179	112	186	118	365	115
2009	172	107	430	273	601	189
2010	193	107	504	273	697	219

(*) Nostre elaborazioni su dati Organic World, varie annate.

(**) Vengono esclusivamente compresi i paesi bagnati dal Mediterraneo.

Tabella 3 - Evoluzione della superficie a colture biologiche nei PTM (*)

Aree geografiche	SC	SAB	SAB/SC
	000. ha	000. ha	%
America Latina	146.288	8.389	5,73
Nord America	125.302	2.653	2,12
Europa	167.320	10.002	5,98
Oceania	25.967	12	0,05
Africa	204.359	801	0,39
Asia	564.635	2.761	0,49
PTM	44.308	697	1,57
- Maghreb	15.237	193	1,26
- Mashrek	29.071	504	1,73
Totale	1.278.179	25.315	1,98

(*) Nostre elaborazioni su dati FAO (direttamente forniti) e Organic World.

molto più bassa rispetto a quella complessivamente coltivata. Inoltre, nelle macroregioni del Mashrek e del Maghreb, l'incidenza in discorso si presenta più alta rispetto a quella che si registra nei Continenti (Africa e Asia) in cui i relativi Paesi terzi di dislocano.

Le importazioni di prodotti biologici in Italia

I risultati ottenuti dalla ricerca hanno dovuto tenere conto che i dati relativi alle importazioni di prodotti biologici in Italia non comprendono le correnti intra-comunitarie, né quelli da Paesi terzi in regime di equivalenza. Tale carenza informativa è una conseguenza sia del criterio della libera circolazione delle merci in ambito comunitario che della mancanza di codici identificativi di prodotti biologici rispetto a quelli convenzionali nell'ambito della Nomenclatura armonizzata relativa alla classificazione delle merci, adottata in ambito internazionale.

Le quantità di prodotti biologici importate in Italia nel periodo 2006-2010 (tab. 4) aumentano da 31.254 tonnellate a 73.903 (+136%), con un picco invero registratosi nel 2008 (90 mila tonnellate.)

Seguendo l'andamento delle importazioni per grandi gruppi di prodotti argoalimentari biologici, i "Cereali", si collocano al primo posto staccandosi nettamente da tutti li altri gruppi; ancorché

Tabella 4 - Andamento delle importazioni di prodotto biologico per grandi gruppi merceologici "non in regime di equivalenza" in Italia nell'ultimo quinquennio (*)

Indicazioni	2006		2007		2008		2009		2010	
	t	%	t	%	t	%	t	%	t	%
Cereali	2.118,6	6,8	21.831,6	36,4	44.378,0	49,4	23.269,3	47,0	43.142,2	58,4
	100,0		1.030,0		2.095,0		1.098,0		2.036,0	
Colture industriali	12.491,2	40,0	3.265,2	5,4	8.811,5	9,8	426,4	0,9	9.437,1	12,8
	100,0		26,0		71,0		3,0		76,0	
Frutta fresca-secca	4.071,4	13,0	8.339,6	13,9	8.814,0	9,8	7.245,2	14,6	3.479,4	4,7
	100,0		205,0		216,0		178,0		85,0	
Legumi e ortaggi	5.442,0	17,4	10.083,0	16,8	9.435,7	10,5	8.165,5	16,5	7.639,7	10,3
	100,0		185,0		173,0		150,0		140,0	
Prodotti trasformati	7.057,4	22,6	16.299,4	27,2	18.179,3	20,2	10.264,3	20,7	9.502,9	12,9
	100,0		231,0		258,0		145,0		135,0	
Altri prodotti manipolati	71,5	0,2	135,3	0,2	240,5	0,3	139,1	0,3	701,4	0,9
	100,0		189,0		336,0		194,0		980,0	
Totale	31.252,0	100,0	59.954,1	100,0	89.859,1	100,0	49.509,8	100,0	73.902,7	100,0
	100,0		192,0		288,0		158,0		236,0	

(*) Nostre elaborazioni su dati Mipaaf (SINAB).

(**) Tipologie per gruppi di prodotti: Cereali : grano duro, grano tenero, orzo, riso, risone, miglio; Colture industriali : colza, girasole, lino, soia, arachidi, zucca (semi); Frutta fresca e secca : albicocche, arance, kiwi, limoni, banane, mirtilli, pinoli e noci; Legumi e ortaggi : cipolla, fagioli, lenticchie, patate, piselli; Prodotti trasformati : cacao, caffè, olio di oliva, olio di oliva extra vergine, zucchero di canna, olio di palma; Altri prodotti manipolati : derivati di aloe vera, olio di cocco, olio di sesamo, sesamo, condimenti per cucina orientale, sciroppo di vegetali vari, aglio.

l'incremento osservato potrebbe essere influenzato non solo dai bassi quantitativi importati all'inizio del quinquennio esaminato, ma anche da alcuni clamorosi scandali alimentari che hanno riguardato l'importazione di prodotti biologici[1]. I "Prodotti trasformati" hanno inciso per il 12,9% sul totale complessivo e le relative importazioni, nel quinquennio in parola, sono aumentate del 35%. Anche le importazioni di "Ortaggi e legumi", che complessivamente incidono per il 10,3%, sono aumentate del 40%, riguardando prevalentemente patate novelle, cipolle, pisello da industria e altre leguminose. Il gruppo della "Frutta fresca-secca" si caratterizza, invece, per una contrazione delle importazioni che, dopo il picco raggiunto nel 2008 con 8.813 tonnellate, sono progressivamente scese fino a 3.479 tonnellate (-15%). Infine, poco significative appaiono le importazioni del gruppo "Altri prodotti manipolati" (sciroppi di vegetali, condimenti per cucina, oli e derivati vari) pur manifestando timidi segni d'incremento fino a 0,9% nel 2010.

[1] Si ricorda, a tal proposito, la recente operazione "Gatto con gli stivali".

Le importazioni di prodotti ortofrutticoli biologici in Italia

Le importazioni biologiche di "Frutta fresca e secca", tipicamente "mediterranee", nel corso del quinquennio 2006-2010, sono rappresentate in ordine di importanza, da kiwi, arance, limoni e albicocche. Il peso di quest'ultime produzioni, sul totale delle importazioni frutticole, è andato gradualmente aumentando passando dall'1,81% nel 2006, a quasi il 40% nel 2010, a dimostrazione di una forte domanda interna per i prodotti frutticoli "mediterranei" che potrebbe rappresentare un importante opportunità commerciale soprattutto per quei paesi tradizionalmente produttori di frutta fresca come i PTM (tab. 5). In valori assoluti, comunque, le importazioni in Italia di prodotti frutticoli biologici riguardano ancora prevalentemente prodotti non "mediterranei" quali banane e mirtilli.

Situazione analoga si riscontra anche per la categoria "Legumi e ortaggi" per la quale l'Italia importa principalmente patate, seguite, in ordine decrescente, da lenticchie, fagioli, piselli e

cipolle. Complessivamente tra il 2006 e il 2010, le importazioni di tali prodotti denunciano significative variazioni fino ad attestarsi a poco più di 7.500 tonnellate nel 2010, rappresentando quasi interamente la categoria di riferimento.
Con riferimento al peso dei PTM nel commercio di prodotti frutticoli, nonostante l'Italia sia per essi uno dei partner più importanti per i prodotti convenzionali, il peso di questi Paesi nelle importazioni nazionali di frutta biologica è pari solamente al 26,2%. Ad eccezione delle albicocche biologiche per le quali le importazioni italiane provengono esclusivamente dai PTM, totalmente assenti risultano, invece, le importazioni biologiche di altre importanti specie frutticole, tipicamente mediterranee, quali arance e limoni che, infatti, provengono da altri Paesi produttori extra-PTM (tab. 6). Differente è la situazione per i "Legumi e ortaggi" biologici, per i quali l'Italia importa dai PTM il 61,6% del proprio fabbisogno. Le importazioni riguardano prevalentemente patate e cipolle che vengono integralmente importate da tali Paesi, mentre lenticchie, fagioli e piselli provengono principalmente dal Resto del mondo.

Tabella 5 - Andamento delle importazioni mondiali di prodotti biologici "non in regime di equivavalenza" in Italia nell'ultimo quinquennio (*)

Prodotti	2006	2007	2008	2009	2010
	t	t	t	t	t
Frutta fresca e secca (a)	4.071,39	8,339,55	8.813,97	7.245,16	3.479,38
Albicocche	73,52	139,30	238,98	194,00	211,00
Arance	-	45,05	213,88	378,00	378,10
Kiwi	-	48,00	417,76	647,59	542,70
Limoni	-	58,90	443,36	406,00	247,70
Totale (b)	73,52	291,25	1.313,98	1.625,59	1.379,50
Altra frutta (**)	3.997,87	8.048,30	7.499,99	5.619,57	2.099,88
Incidenza (b)/(a)	1,81	3,49	14,91	22,44	39,65
Legumi e ortaggi (v)	5.441,99	10.083,04	9.435,70	8.165,34	7.639,65
Piselli	258,95	40,60	628,35	1.578,00	2.008,71
Fagioli	596,00	583,88	427,00	522,00	537,68
Lenticchie	1.175,80	775,40	853,00	740,95	580,70
Patate	2.637,66	7.224,75	6.650,99	4.456,86	4.046,00
Cipolla	173,60	992,45	686,50	528,75	361,00
Totale (y)	4.842,01	9.617,08	9.245,84	7.826,56	7.534,09
Altri legumi e ortaggi (***)	599,98	465,96	189,86	338,78	105,56
Incidenza (y)/(v)	88,97	95,38	97,99	95,85	98,62

(*) Nostre elaborazioni su dati Mipaaf (SINAB).

(**) Rappresentata da banane e mirtilli in prevalenza, seguono, secondo ordine d'importanza, fragole, fichi, ciliegie, mele, uva da tavola e uva sultanina, mentre la frutta secca è rappresentata da pinoli e noci.

(***) Rappresentati da varie specie per quantità variabile nel periodo esaminato, tuttavia i ceci risultano sempre prevalenti, mentre altri come aglio, carote, peperoni, pomodoro ecc. non sono sempre presenti.

Tabella 6 - Importanza delle importazioni di prodotti biologici "non in regime di equivalenza" in Italia dal bacino del Mediterraneo rispetto al totale mondiale nel 2010 (*)

Prodotti	Paesi Terzi	PTM	PTM / PT
	t	t	%
Frutta fresca e secca (a)	3.479	911	26,2
Albicocche	211	211	100,0
Arance	378	-	-
Kiwi	543	-	-
Limoni	248	-	-
Totale (b)	1.380	211	15,3
Altra frutta (**)	2.100	700	33,3
Incidenza (b)/(a)	39,6	23,2	
Legumi e ortaggi (v)	7.640	4.704	62
Piselli	2.009	-	-
Fagioli	538	44	8
Lenticchie	581	219	38
Patate	4.046	4.046	100
Cipolla	361	361	100
Totale (y)	7.534	4.670	62
Altri legumi e ortaggi (***)	106	-	-
Incidenza (y)/(v)	98,6	99,3	

(*) Nostre elaborazioni su dati Mipaaf (SINAB).
(**), (***) Si rimanda alla tabella 5.

CONCLUSIONI

L'analisi condotta in questo studio, pur nella carenza di dati ufficiali disponibili, mette in evidenza come negli ultimi anni le importazioni italiane di prodotti ortofrutticoli biologici stiano gradualmente aumentando anche per effetto del contributo dei PTM, ancorché questi ultimi non ricoprano attualmente un ruolo di primo piano nel panorama mondiale delle produzioni biologiche, pur essendo tradizionalmente in una posizione di leadership per quanto riguarda le produzioni agroalimentari convenzionali.
In realtà, la partecipazione dei PTM risulta attualmente limitata a poche specie del comparto ortofrutticolo, in particolare alle patate, alle cipolle, alle lenticchie e alle albicocche. A questo scenario sfugge invero la Tunisia che ad oggi è l'unico paese del bacino del Mediterraneo ad essere inserito nell'Elenco dei paesi terzi autorizzati al regime di importazione dei prodotti biologici nell'UE.
Per poter efficacemente analizzare i futuri possibili scenari del mercato dei prodotti biologici tra i Paesi del Bacino del Mediterraneo, è auspicabile poter disporre di fonti statistiche più adeguate rispetto a quanto oggi utilizzabile. Cosicché la ricerca scientifica su tale argomento potrà, infatti, trovare utili spunti in futuro sul tema della competitività dei PTM nel mercato biologico europeo ovvero su come i produttori biologici di tali Paesi

riusciranno a confrontarsi con l'impianto normativo europeo che diverrà ancora più stringente con la prevista abolizione del regime di autorizzazione all'importazione, attualmente concesso provvisoriamente e caso per caso ai singoli importatori. L'adeguamento ai rigidi disciplinari europei riveste, quindi, un'importanza strategica e riguarderà non più il singolo produttore che oggi, grazie alle autorizzazioni può esportare le proprie produzioni biologiche, ma l'intero sistema Paese dei PTM.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Aprile M. C., Caputo V., Nayga R. M. (2012), Consumers' valuation of food quality labels: the case of the European geographic indication and organic farming labels, International Journal of Consumer Studies, Vol. 36, (2).

Barrett H.R., Browne A.W., Harris P.J.C., Cadoret K. (2002), Organic certification and the UK market: organic imports from developing countries, Food Policy, Vol. 27 (4).

Borsotto P., Henke R. (2007), Diversificazione dei redditi nell'agricoltura mediterranea: il caso italiano, Agriregionieuropa, Anno 3, n. 10.

Cioffi A. (2007), Le preferenze tariffarie dell'UE agli ortofrutticoli freschi dei paesi terzi del Mediterraneo: articolazione ed effetti sulle importazioni, Agriregionieuropa, n. 10.

Crescimanno M., Galati A. (2007), La politica agricola euro-mediterranea implicazioni per alcune produzioni agricole italiane, in D'Amico M., Lanfranchi M (a cura di) Produzioni agroalimentari tra rintracciabilità e sicurezza, XLIV Convegno SIDEA.

Howard P. H., Allen P. (2010), Beyond Organic and Fair Trade? An Analysis of Ecolabel Preferences in the United States, Rural Sociology, Vol. 75 (2).
IAMB (2008), Organic Farming Policy in South-East Mediterranean and Western Balkans, Approaches and Measures in Government Support, Bari.
IFOAM (2010), The World of Organic Agricultural. Statistics & Emerging Trends 2010, edited by Willer Helga and Lukas Kilcher, IFOAM, Bonn and FiBL, Frick.

INEA (2011), L'Agricoltura italiana conta, Roma.

ISMEA (2011), Osservatorio del mercato dei prodotti biologici, n. 2/11.

ISMEA-IAMB. Sistemi di qualità, rapporti commerciali e cooperazione euromediterranea. Oelofse M., Hogh-Jensen H., Abreu L. S., Almeida G.F., Hui Q.Y., Sultan T., de Neergaard, A. (2010), Certified organic agriculture in China and Brazil: Market accessibility and outcomes following adoption, Ecological Economics, Vol. 69 (9).

Perrini F., Castaldo S., Misani N., Tencati A. (2009), The impact of corporate social responsibility associations on trust in organic products marketed by mainstream retailers: a study of Italian consumers, Business Strategy and Environment, Vol. 19 (8).

Moser R., Raffaelli R. (2012), Consumer preferences for sustainable production methods in apple purchasing behaviour: a non-hypothetical choice experiment, International Journal of Consumer Studies, Vol. 36 (2).

Santucci F. M., Monotti C., Paffarini C. (2010), Prodotti biologici dal Sud del Mediterraneo: prospettive al 2010. www.depa.unina.it/conv_prin/Santucci_Paesi%20mediterr.pdf. SINAB (varie annate), Le importazioni in Italia di prodotti da agricoltura biologica
provenienti da paesi terzi, www.sinab.it.

Thamaga-Chitja J., Hendriks S. L. (2008), Emerging issues in smallholder organic production and marketing in South Africa, Development Southern Africa, Vol. 25 (3), pag. 317-326.

Zanoli R., Gambelli D., Vairo D. (2012), Scenarios of the organic food market in Europe, Food Policy, Vol. 37 (1).
Zarbà A.S. (2004), Il commercio internazionale e la valorizzazione delle produzioni agrumarie, Università degli Studi di Catania.

10. Il comparto agrumicolo italiano nel quadro del partenariato euro-mediterraneo ed il sistema di prezzi d'entrata: problemi e prospettive.

Giuseppina Carrà [a], Iuri Peri [b], Alessandro Scuderi [a]

ABSTRACT

The paper presented clearly and essential express the problems arising from trade liberalization with Mediterranean countries, especially fruit and vegetables and in particular for the citrus sector. It's absolutely agree with the need for further research, as well as models for quantitative analysis, the behavior of institutions, producer organizations and individual actors in the markets for Mediterranean products.

INTRODUZIONE

La letteratura riguardante i fenomeni d'integrazione internazionale si è fortemente sviluppata nella seconda metà del secolo scorso, quando si è trattato di misurare l'impatto di diverse integrazioni regionali con particolare riferimento alle produzioni agricole (Emingler, 2008 ; Garcia-Alvarez-Coque et al, 2007, 2010; Joffré, 2000 ; Peridy, 2005 ; Petit, 2010; Radwan S et al., 2003). Una delle più studiate è stata senza dubbio quella europea, a partire dalla creazione della Comunità Economica Europea, che si è progressivamente allargata con l'ingresso di altri Paesi membri, fino al processo di integrazione dell'area mediterranea tutt'ora in corso e che dovrà sfociare nella creazione della zona di libero scambio Ue-PTM (Malorgio, Hertzberg,2007; Martin, 2010, Peri, 2001).
In particolare, le implicazioni della liberalizzazione degli scambi agricoli per i Paesi e soprattutto per le regioni coinvolte nel processo di Barcellona sono articolate e complesse. In generale, se per le produzioni agricole cosiddette continentali (cereali, carne bovina e latte) si può parlare di interessi convergenti con i Paesi Terzi Mediterranei (PTM), per quelle cosiddette mediterranee, specialmente ortofrutticoli, si paventa un esacerbazione dei fenomeni di concorrenza. Si tratta in quest'ultimo caso di quelle produzioni definite sensibili, il cui principale mercato di sbocco dei PTM è rappresentato dall'UE.
La letteratura economica prodotta nel corso degli anni ha messo in evidenza quanto sia arduo stimare la sensibilità delle regioni europee agli shock della liberalizzazione commerciale: da un lato, per la specializzazione produttiva delle regioni produttrici, che espone le economie locali alle fluttuazioni dei mercati; dall'altro, per la peculiarità delle norme che regolano i rapporti commerciali tra UE e PTM, i cui effetti si sovrappongono agli accordi bilaterali che regolano il processo di Barcellona (Rastoin et al. 2005; Emlinger, 2006; Crescimanno, Galati, 2007, Petit, 2010).
Lo studio si concentra sul meccanismo del sistema dei prezzi d'entrata (SPE) esaminandone la sua funzione di tutela delle produzioni agrumicole italiane. Queste, si concentrano per oltre i 3/4 della superficie e della produzione in alcune regioni del Mezzogiorno d'Italia, per cui è facile dedurne gli effetti concorrenziali sfavorevoli sull'agricoltura di dette regioni. In questo contesto il comparto agrumicolo rappresenta uno dei principali comparti produttivi dell'agricoltura del Mezzogiorno d'Italia e della Sicilia in particolare. Tale comparto ha subito quella che viene definita una sorta di « riforma strisciante », derivante dal progressivo abbattimento delle protezioni del mercato comunitario dall'importazione dei relativi prodotti dai PTM; mentre, gli strumenti non tariffari, come contingenti e calendari d'importazione, non riescono a controllare l'espansione dei PTM nei mercati europei.

IL COMMERCIO AGRICOLO TRA UE E PTM

Qual'è il posto dei PTM negli scambi commerciali dell'Unione Europea? E, viceversa, qual è lo spazio dell'UE negli scambi commerciali dei PTM?.

[a] DiGeSA Università degli Studi di Catania, Via Santa Sofia 98, 95126 Catania (Italy).
[b] Corresponding author: Iuri Peri, DiGeSA Università degli Studi di Catania, Via Santa Sofia 98, 95126 Catania (Italy). Email: peri@unict.it

E' facile comprendere come la relazione fra i due gruppi di Paesi venga condizionata dalla loro prossimità geografica, ma anche da uno scarto notevole del loro peso economico oltre che dalla loro eterogeneità (CIHEAM, 2008). Relativamente ai prodotti agricoli, osserviamo che il 13,0 % delle esportazioni dell'UE sono verso i PTM, mentre le importazioni provenienti da questi paesi corrispondono al 6,8% di quelli totali (Tab. 1).
Bisogna, dunque, porre l'accento sul differente peso relativo degli scambi euro-mediterranei per l'UE, da una parte, e per i suoi partner delle rive Sud ed Est del Mediterraneo. Inoltre occorre tenere presente che il commercio dell'UE con questo gruppo di Paesi presenta un saldo positivo per tutti i prodotti e, in particolare, per quelli agricoli (Abis, Tamlilti, 2011).
L'importanza che rivestono tali scambi, tuttavia, varia a seconda dei prodotti. Facendo riferimento alle importazioni dell'UE nel periodo 2007-2010, sono i prodotti ortofrutticoli a rappresentare la quota principale, pari al 56,9% dei prodotti agricoli importati, seguiti a distanza dagli altri prodotti principalmente pesci (10,9%), oli e grassi (6,7%). Relativamente alle esportazioni agricole dell'UE, esse si compongono principalmente per poco meno dei 2/3, di prodotti cosiddetti continentali: si segnalano principalmente cereali, la cui quota è pari al 25,4% dei prodotti agricoli esportati, zucchero e miele (12,4%), latte e uova (14,4%). Benché nei PTM la produzione agricola sia aumentata, i bisogni alimentari di base restano ancora oggi soddisfatti dalle importazioni crescenti. Con la difficile situazione economica che caratterizza la gran parte di questi paesi, la mobilitazione di risorse finanziarie necessaria a garantire la sicurezza alimentare è pone ostacoli al loro sviluppo (Report CIHEAM, 2008). Relativamente ai Paesi più « importanti » per il peso relativo nelle esportazioni di prodotti « sensibili » verso l'UE, sempre con riferimento alla media 2007/2010, dai dati Comext emerge come essi siano rappresentati principalmente dalla Turchia (44,3%), il Marocco (24,2%), Israele (13,4%), la Tunisia (7,9%) e l'Egitto (7,2%).
In particolare, con riferimento ai prodotti indicati dalla Commissione europea come "sensibili", il flusso commerciale importativo dell'UE risulta diversificato per categoria di prodotto, ma assume particolare rilievo per agrumi, patate, nocciole, pomodori, olive ed olio di oliva (Rastoin et al. 2005).

Tabella 1- I valori medi dei flussi commerciali di prodotti agricoli tra Ue e PTM (Milioni di euro)

Paesi partner	Esportazioni UE -PTM		Importazioni UE -PTM	
	Media (2007/2010)	%	Media (2007/2010)	%
Algeria	2.238,90	2,88	46,43	0,04
Egitto	1.429,23	1,84	555,47	0,49
Israele	955,97	1,23	1.040,07	0,91
Giordania	345,07	0,44	17,43	0,02
Libano	504,53	0,65	49,50	0,04
Marocco	1.226,27	1,58	1.888,77	1,66
Palestina	7,27	0,01	5,63	0,00
Siria	424,53	0,55	109,17	0,10
Tunisia	632,90	0,81	609,33	0,53
Turchia	2.345,10	3,02	3.433,57	3,01
Totale PTM	10.109,77	13,00	7.755,37	6,80
Totale mondo	77.767,44	100,00	114.049,56	100,00

Fonte: dati Eurostat - Contrade - Comext

Occorre inoltre sottolineare che le produzioni agricole,cosiddettemediterranee,sonoconcentrate in un numero limitato di regioni dell'UE, dove rappresentano in alcuni casi ben oltre il 50% del valore della P.L.V..
La dimensione regionale, dunque, nello studio di impatto di mercato appare fondamentale per comprendere gli effetti di questa competizione sulle regioni maggiormente interessate.
Il quadro sintetico appena tracciato sugli scambi commerciali relativi ai prodotti agricoli tra UE e PTM, oltre a mettere in evidenza i punti di frizione, consente di comprendere come esso vada visto nel contesto delle relazioni commerciali bilaterali, non potendosi trascurare il vantaggio che l'UE ha nel mantenere rapporti commerciali « speciali » con i PTM. D'altro canto, se da un punto di vista generale le importazioni dai PTM rappresentano in complesso una parte relativamente contenuta dei consumi comunitari, esse possono avere degli effetti sproporzionati in quelle regioni, nelle quali i prodotti definiti "sensibili" rivestono importanza particolare nell'economia locale. E' evidente che un'analisi settoriale, come quella degli agrumi, può dare una visione parziale del problema, ma è altresì evidente che permette di prevedere il verificarsi di impatti negativi in condizioni di criticità, tali da richiedere misure compensative a favore delle regioni che ne subiscono gli effetti più pesanti.

3. Lo scenario delle produzioni agrumicole del Bacino del Mediterraneo

Sul piano internazionale negli ultimi anni, il comparto agrumicolo ha evidenziato un forte tendenza espansiva. In particolare, nelle are vocate si è assistito ad una espansione produttiva che ha contribuito a modificare i tradizionali scenari dell'offerta, che vede un forte aumento delle superfici investite nel Sud e Centro America, Nord Africa ed Asia. Espansione alla quale hanno contribuito i progressi delle tecniche di produzione in campo, i trasporti navali sempre più economici e veloci, la riduzione delle barriere (tariffarie e non) in sede WTO (Sturiale 2006, Pecorino, Scuderi 2011). Il volume complessivo degli agrumi prodotti a livello mondiale nel quadriennio 2007/2010 è stato di 121 milioni di tonnellate (FAO, 2012), con una crescita del 16% nell'ultimo decennio. Quanto ai principali Paesi produttori di agrumi del Bacino del Mediterraneo (Tab. 2) , si osserva a livello dell'Unione Europea (UE) una certa stabilità, con assoluto risalto della Spagna, mentre dall'altra sponda del Mediterraneo si rileva un generale incremento dei volumi produttivi, fra cui, degne di nota, le produzioni egiziane che hanno eguagliato quelle italiane.
Un indicatore significativo per comprendere lo scenario economico e l'indirizzo del comparto agrumicolo nei diversi Paesi, può dedursi dalla destinazione della produzione (Tab. 2) . Trattasi di dati generali, non disponibili fra l'altro per l'intero novero dei Paesi produttori di agrumi del Bacino del Mediterraneo; in particolare con riferimento al periodo 2007-2010 si evince in modo chiaro che quasi tutti i Paesi, ad eccezione della Spagna a forte vocazione esportativa (61%), vedono il mercato interno quale principale destinazione, mentre quote limitatissime vengono destinate all'industria di trasformazione, ad eccezione dell'Italia (37%), nella quale il mercato dei derivati ha assunto un ruolo importante. Al fine di caratterizzare i flussi mercantili relativi agli agrumi sono stati analizzate le esportazioni per principali Paesi esportatori nell'ultimo decennio, desumendo sia il trend dei Paesi del Bacino del Mediterraneo che dei principali Paesi vicini, in relazione ai processi di globalizzazione e liberalizzazione avviati per gli agrumi. L'analisi per le diverse specie, riportata nello specifico solo per le arance (Tab. 3), espressi sia in quantità che in valore, ha evidenziato il ruolo di leader assoluto della Spagna esportando quasi il 25% degli agrumi prodotti nel mondo, pur facendo rilevare una flessione per i limoni, mentre risulta stabile quella dei restanti Paesi europei. Quanto ai Paesi Terzi del Mediterraneo (PTM) assumono un certo rilievo l' Egitto ed il Marocco, in particolare si richiama l'attenzione sui forti sviluppi esportativi avvenuti dal 1997-2000 al 2007-2010 per le arance in Egitto (+ 358 %). E' importante notare che in tale intervallo la crescita del valore delle arance esportate, espresso in valori correnti, è

largamente superiore a quella corrispondente in termini di quantità fisiche, il che testimonia un aumento dei prezzi unitari oggetto delle correnti di esportazione. A margine si fa notare che l'Olanda si inserisce fra i Paesi esportatori di arance, pur non avendo alcuna produzione propria, il che è il risultato dei cosiddetti fenomeni di triangolazione commerciale, volumi che saranno destinati ad accrescersi in relazione alla liberalizzazione dei mercati con i PTM. In questo contesto, l'agrumicoltura italiana con quasi 3,6 milioni di tonnellate di produzione (2007/2010) e a fronte di una superficie investita, pari a 164 mila ettari, in costante contrazione (ISTAT, 2011) fa rilevare evidenti fenomeni di crisi i diversi livelli della filiera. A livello produttivo si ha la conferma che la regione Sicilia è leader nazionale nella coltivazione degli agrumi con oltre il 55 % della produzione (arance, mandarini e limoni) e rappresentando molte delle eccellenze DOP e IGP agrumicole riconosciute. Quanto al mercato, cosi come affermato in precedenza la produzione italiana è destinata per il 44 % al mercato interno, per il 37% all'industria di trasformazione e solo per il 7% per l'esportazione, oltre a rilevare una quota del 12% ascrivibile alle perdite all'origine ed ai ritiri di mercato. Quale paradosso dell'agrumicoltura italiana, è che pur essendo un grande Paese produttore, il secondo in Europa, esso presenta, nell'ultimo decennio considerato, saldi export/import negativi, ad eccezione per le arance, per il periodo 1997-2000, e crescenti nel tempo, come è possibile evincere dalla tab. 4, con un dato negativo rilevante per i limoni, un tempo produzione di pregio della Sicilia ed esportate in tutto il mondo.

Tabella 2 - Produzione e destinazione delle produzioni agrumarie dei principali Paesi produttori di agrumi del Bacino del Mediterraneo (2007-2010) (000 t.)

Paese	Totale produzione	Destinazioni			
		Mercato interno	Industria	Esportazioni	Perdite e varie
Italia	3.598	1.596	1.331	237	434
	100	44	37	7	12
Spagna	5.590	1.407	704	3.383	96
	100	25	13	61	2
Grecia	1.000	383	217	309	91
	100	38	22	31	9
Marocco	1.173	610	20	535	8
	100	52	2	46	1
Egitto	3.475	2.163	27	924	361
	100	62	1	27	10
Tunisia	373	308	32	258	8
	100	83	9	7	2
Israele	585	191	161	193	40
	100	33	28,00	33	7

Fonte: Clam, 2011

Tabella 3 - Dinamica delle esportazioni medie di arance per principali Paesi nell'ultimo decennio nei principali Paesi Euromediterranei

Paese	1997/2000	2007/2010	Variazione (b/a x 100)	1997/2000	2007/2010	Variazione (d/c x 100)
	Quantità (000 t.)			Valore (milioni $)		
	(a)	(b)		(a)	(b)	
Spagna	1.287	1.364	106	611	1.153	189
Italia	114	105	92	53	85	160
Grecia	288	227	79	88	138	157
Olanda	153	203	133	77	199	258
Turchia	85	214	252	35	103	294
Egitto	100	458	458	27	225	833
Marocco	351	248	71	125	133	106
Totale	4.467	5.586	125	1.899	3.450	182

Fonte: nostre elaborazioni su dati FAO e Clam, varie annate.

Tabella 4 - Bilancia commerciale degli agrumi in Italia in quantità e valore nell'ultimo decennio

	Anni	Quantità (t.)	Valori ($)
Arance	1997/2000	+33.000	+7 milioni
	2007/2010	-16.000	-10 milioni
Limoni	1997/2000	-30.000	-24 milioni
	2007/2010	-52.000	-41 milioni
Mandarini e Clementine	1997/2000	-10.000	-24 milioni
	2007/2010	-16.000	-34 milioni

Fonte: FAO, 2011.

Nel complesso il comparto agrumicolo italiano, evidenzia uno scenario piuttosto critico essendo sottoposto ad una considerevole pressione concorrenziale che ha comportato una perdita progressiva di quote di mercato, sia interna che internazionale per il sovrapporsi di fattori strutturali e congiunturali. Infatti, solo quote variabili dal 7 al 12 % della produzione agrumicola italiana è destinata all' esportazione, per le diverse specie, mentre la domanda interna ha subito considerevoli cambiamenti, i cui effetti sono visibili soprattutto nello spostamento della domanda dal fresco al trasformato (succhi e derivati). (Scuderi, 2011). Tale scenario dell'agrumicoltura italiana, da tempo oggetto di analisi (Bellia, 1978, 1991; La Via, Pecorino 1997; Sturiale, 2006; Bacarella, 2007; Crescimanno, Galati, 2007; Scuderi, 2008; Pecorino, Scuderi, 2011;) continua a caratterizzarsi per la polverizzazione del tessuto produttivo, la scarsa capacità di aggregazione degli operatori con le conseguenti criticità logistiche e finanziarie oltre che dai crescenti costi dei fattori della produzione.

IL SISTEMA DEI PREZZI D'ENTRATA

La complessità che caratterizza il sistema di protezione e le preferenze commerciali dell'UE, rende difficile determinare in quale misura certi paesi esportatori sono avvantaggiati in rapporto ad altri Paesi (Rastoin et al 2005).

Come per la maggior parte dei prodotti agricoli, i prodotti ortofrutticoli, quando entrano nel mercato europeo sono soggetti a dazi ad valorem (proporzionali al valore del prodotto) e a dazi specifici (espressi in €/kg), che per la maggior parte della frutta e verdura variano a seconda delle stagioni. Attraverso l'attuazione delle tariffe stagionali, l'UE mira a migliorare la protezione della sua produzione nel momento in cui viene commercializzata, facilitando nel contempo l'accesso al mercato europeo di tali prodotti nei periodi in cui la relativa produzione interna è bassa. Per alcuni prodotti, come gli agrumi, la quantità di dazi specifici dipende dal loro prezzo di importazione. Questo sistema, cosiddetto di prezzo di entrata (SPI/ESP), agisce sui prezzi delle merci importate, fra cui gli agrumi, con la funzione di ridurre l'instabilità del mercato. Tuttavia, gli effetti del sistema rimane limitato ad alcuni prodotti ortofrutticoli deperibili ed in determinati periodi dell'anno e con risultati contrastanti (Cioffi, Santeramo, Vitale, 2011; Emingler, 2010, Peri e Carrà 2011).
L'esemplificazione proposta da Emlinger (2008) e riportata nella Fig. 1, mostra che il dazio ad valorem si applica quando il prezzo di importazione supera questa soglia.
Applicando l'esempio proposto da Emingler sui pomodori alle arance (nel mese di gennaio), poiché il prezzo limite è di 54,54 €/100 kg, il 92% di tale

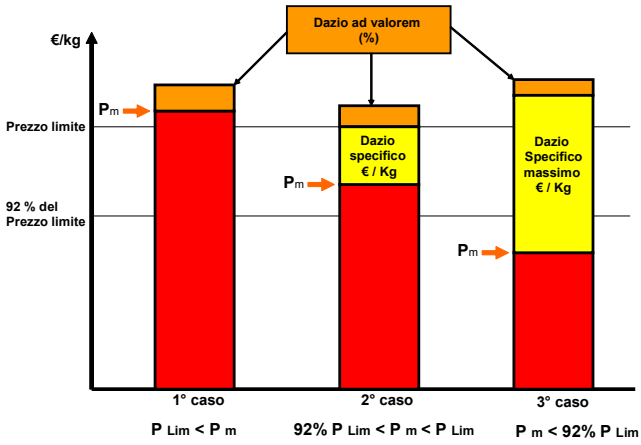
Tabella 5 - Importazione in Ue di Arance dai PTM e soglie zero definiti negli accordi preferenziali

PTM	Importazioni di arance (tonnellate)							Soglia a diritti zero (dall'1/12 al 31/05)
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Marocco	142.609	126.601	141.539	96.320	140.517	90.544	95.593	308.600
Tunisia	18.548	18.205	18.842	16.454	25.730	19.945	22.337	39.338
Egitto	71.894	106.949	114.256	106.542	110.036	133.838	129.390	36.300
Israele	24.261	28.322	19.258	21.226	20.099	22.518	17.584	224.000

Fonte: nostra elaborazione su dati forniti da COMTRADE e DG AGRI - UE.

prezzo è pari a 50.18 €/100 kg, l'ad valorem è del 16,0%, e il dazio massimo specifico è di 8,0 €/100 kg (Taric, 2011). Come evidenzia Emingler, se un prodotto entra nel mercato europeo ad un prezzo inferiore al 92 % del prezzo limite, il dazio interviene a determinare un prezzo finale più elevato di quello del mercato. Pertanto, i prodotti importati risultano competitivi quando i loro prezzi d'entrata nel mercato europeo si collocano tra il 92 ed il 100% del prezzo limite. Pur rilevando per gli agrumi un prezzo limite molto basso, con tendenza flettente negli anni, elemento che riduce ulteriormente il ruolo del dazio ad valorem e conseguente liberalizzazione del mercato.
La tabella 5 mostra i livelli delle soglie a diritti zero, per i quantitativi di arance provenienti dai PTM: ad eccezione dell' Egitto, appare evidente come le importazioni dell'Ue sono in generale notevolmente al di sotto delle rispettive quote assegnate, il che comporta per le arance, nel periodo preso in esame, una liberalizzazione de facto sulle quantità importate.

Figura 1 - Funzionamento del sistema dei prezzi d'entrata



Fonte: da Emlinger C. (2008)

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

L'impatto della liberalizzazione degli scambi con i PTM costituisce motivo di forte preoccupazione per i produttori agricoli delle regioni europee della riva sud ed è stato posto al centro del dibattito politico. A queste preoccupazioni tendono di dare risposte gli studi sempre più numerosi diretti a valutarne l'effetto sulle diverse realtà produttive. Ulteriori riflessioni e analisi si rendono necessarie per chiarire i suoi possibili impatti su specifici prodotti ortofrutticoli (Cioffi 2007, 2011) e, in accordo con quanto sostiene Alvarez-Coque (2007), ulteriori studi potranno contribuire a fare luce su alcuni dei "miti" dell'integrazione eurmediterranea, le cui implicazioni sono da collegare anche alle carenze strutturali e organizzative dei relativi comparti, come nel caso dell'ortofrutta e degli agrumi in particolare. I benefici di una completa integrazione dell'agricoltura nel libero mercato dipendono sostanzialmente dalla capacità istituzionale dei Paesi del Sud del Mediterraneo e dalle loro politiche interne (Malorgio e Hertzberg 2007, Petit, 2010, Jacquet, 2010, Pappalardo et al., 2011). È per questo che, oltre ai modelli di analisi quantitativa c'è bisogno di ulteriore ricerca sul comportamento delle istituzioni, delle organizzazioni dei produttori e degli attori individuali nei mercati dei prodotti mediterranei (Rastoin et al., 2006).
In questo contesto sembra possibile tracciare qualche elemento di scenario, ancorché la forte interdipendenza dei mercati e la indeterminatezza del quadro evolutivo generale inducano ad una certa cautela. Si evidenziano notevoli criticità del comparto agrumicolo, sia nel suo complesso, che ancor di più per l'Italia, in relazione sia al trend espansivo delle esportazioni di Paesi come l'Egitto e la Turchia, futuri competitor nei mercati europei degli agrumi, sia sul sistema generali delle norme e dei costi di produzione. In tale contesto gli accordi di libero scambi, già attuati ed in corso di attuazione, rappresentano un ulteriore elemento di riflessione per capire quale futuro avranno le produzioni agrumicole dei Paesi europei tradizionalmente produttori di agrumi (Spagna, Italia, Grecia) e quali strategie essi dovranno attuare per potersi confrontarsi sul mercato. Si evidenzia la difficoltà di un'agrumicoltura specializzata che esprime un forte grado di rigidità e, dunque, di fragilità nell'adattamento verso situazioni nuove (Crescimanno, Galati, 2007) (Scuderi, 2008).

Può sembrare riduttivo circoscrivere una questione così complessa qual è quella delle relazioni tra UE e PTM al problema delle produzioni agricole mediterranee ed agrumicole in particolare, per le quali l'effetto stabilizzazione, con particolare riferimento al Mezzogiorno d'Italia, derivante dal sistema dei prezzi d'entrata risulta modesto, ma è certo che iniziative riequilibratrici da parte dell'UE appaiono quanto meno opportune; possibilità che, al momento, non risulta confortata dal quadro complessivo politico e normativo in divenire.

BIBLIOGRAFIA

Abis S., Tamlilt F., (2011), Les dynamiques agricoles euro-méditerranéens, Les notes d'analyse du CIHEAM, pp. 1-15.

Alvarez-Coque J.M.G., Galduf M.J., (2007), La liberalizzazione del commercio agricolo nell'area Euro-Mediterranea : Implicazioni per i modelli di analisi quantitativa, Agriregionieuropa, Anno 3, Numero 10 Settembre 2007.

Bacarella, A (2007), Riflessioni sul sistema agroalimentare della Sicilia, pp1-8.

Bellia F. (1978) Agrumicoltura italiana e prospettive, Rivista di economia Agraria, n.3.

Bellia F. (1991), Le politiche della Comunità economica Europea e l'agricoltura nelle regioni mediterranee degli stati membri, Medit n° 3, 1991.

CIHEAM, (2008), Développement et politiques agroalimentaires dans la région méditerranéenne : rapport annuel, 247 p.

CIHEAM, (2008), Il fururo dell'agricoltura e dell'alimentazione nel mediterraneo, a cura di Hervieu B., Annual Report 2008, Istituto Agronomico Mediterraneo, Bari.

Cioffi A. (2007), Le preferenze tariffarie dell'UE agli ortofrutticoli freschi dei paesi terzi del Mediterraneo articolazioni ed effetti sulle importazioni, Agriregionieuropa, Anno 3, numero 10.

Cioffi A., Santeramo G. Vitale C.D.,(2011),The price stabilization effects of the EU entry price scheme for fruit and vegetables, Agricultural Economics, Volume 42, Issue 3, pages 405–418, May 2011.

Crescimanno M., Galati A., (2007), La politica agricola euro-mediterranea – Implicazioni per alcune produzioni agricole italiane Atti del XLIV Convegno SIDEA, Taormina, 8-10 novembre 2007.

Emingler C. (2008), Accords Euromediterranéennes et liberalisation des echanges agricoles: quell acces au marche europeen pour les fruits et legumes des Pays Mediterranéens?. These doctorales Montpellier-Supagro- UMR Moisa pp 242.

Emlinger C., Chevassus-Lozza E., Jacquet F., (2010), Fruit and vegetable access to EU markets : Dissecting tariffs faced by Mediterranean countries, Food Policy, 35 (6): 599-611.

ISTAT (2011): Statistiche agricoltura e zootecnia, http://www.istat.it/agricoltura.
La Via G., Pecorino B., (1997) L'industria di trasformazione degli agrumi in Italia, CNR-RAISA, Catania.

Malorgio G., Hertzberg A.,(2007) Competitiveness of the Southern Mediterranean Countries in Italian agri-food merket, «NEW MEDIT», 2007, VI, pp. 14 – 23.

Martin I., (2010), Le libre-échange en Méditerranée : entre bilatéralisme, régionalisme et mondialisation, La Lettre de veille di CIHEAM, Automne 2010 – N°15, pp. 1-4.

Pappalardo G, Bucca M., A.S. Zarbà, (2011) Principali cause di squilibrio negli scambi commerciali dei prodotti agricoli mediterranei tra Unione Europea e Marocco. Comunicazione presentata al Convegno

SIDEA, Udine, 2011.

Pecorino B., Scuderi A. (a curi di) (2011) Analisi economica della produzione e del mercato degli agrumi in Italia, Bonanno Editore, Roma.

Peri I., (2001) Evoluzione degli scambi dei prodotti agricoli mediterranei nel quadro dei rapporti commerciali UE-PTM, in Tecnica Agricola, n. 3-4, 2001.

Peri I., Jacquet F., (2000), The Foreign Policy of the European Union: Perspectives for the new Euro-Mediterranean Partnership, in Medit, n. 1, pp.

Petit M., (2010), Paralyse des négotiations internationales agricoles. Enjeux et risques pour le pays méditerranéens, La Lettre de veille di CIHEAM, Automne 2010 – N°15, pp. 5-7.

Rastoin J-L., Nassima A., Montigaud J-C. (2005), Vulnérabilité régionale à l'ouverture commerciale internationale : le cas de fruits et légumes dans l'Euro-Méditerranée, Colloque Rinos (Réseau Intégration Nord Sud) Montréal 2-3 Juin 2005, pp 1-22.

Scuderi A. – Sturiale C.(2008), Economic analysis of the italian red orange chain, in atti dell'11° International Citrus Congress- Whuan, Cina.

Scuderi A., (2011), The italian citrus production, Act of General Assembly 2011 del CLAM – Comite de liason del l'agrumiculture mediterranenne – liason commitee for mediterranean citrus, pp 1-7.

Sturiale C. (a cura di), (2006), Analisi economiche sull'agrumicoltura biologica e convenzionale in Italia, Università degli Studi di Catania.

11. Europe vs the Mediterranean: trade policies for agricultural products and the disaffected southern shore

Angelo Belliggiano [a], Stefano De Rubertis [b]

ABSTRACT

The paper sets out to highlight some of the main conflicts of interest that have affected the process of Euro-Mediterranean integration, verifying their effects on the structure of the region's internal trading relations, where a seemingly neo-liberal policy has been "forced" into a neo-protectionist pattern. A "conflictualist" approach was chosen, in order not only to reveal possible unexpected reactions of the SEMC (southern and eastern Mediterranean countries)against the ambiguities of European trade policy, but also to offer an analysis of the difficulties in reconciling the divergent interests of the geographical areas and economic players involved. Such findings might make it easier to identify new aims, acceptable for both shores,which might serve as a guide for the new season of European policies on the Mediterranean.

INTRODUCTION

The structure of trading relations arising from the slow process of Euro-Mediterranean integration has been influenced by various conflicts of interest, which, especially in the agricultural sector, have led to neo-protectionist patterns being applied to a policy which was actually inspired by economic liberalism. This ambiguity has always characterised the EU's policy stance towards the Mediterranean, marked by moments of great enthusiasm and willingness to cooperate, alternating with long phases of power struggles which have very old origins and very deep cultural roots.

The fall of the Roman Empire simultaneously marked the end of Mediterranean unity and the birth of Europe [Febvre, 1945], which only after immense efforts and centuries of fighting, managed to reassert its hegemony over the Mediterranean basin [Braudel 1985]. This hegemony is still recognisable today in the great trading dependence of the southern shore, which has continued in spite of the colonies' transformation into national states and was even consolidated by the Community policies of "integration" in subsequent decades [De Rubertis, 2008]. The process triggered by the Barcelona Conference (1995), reinforced by the European Neighborhood Policy (ENP) and by the Union for the Mediterranean, has the express purpose of «creating an area of peace, stability and shared prosperity in the Euro-Mediterranean area» [European Commission, 2011c]. However, the planned partnership is seen essentially as a process of bringing the non-EU states closer to the social and economic standards of the Community, in keeping with the traditional designs of hegemony. Relations between partners are still regulated essentially by bilateral agreements and the limitation on the circulation of people, compared to the relative freedom allowed for the circulation of goods and capital, arouses suspicion [De Rubertis, 2008]. According to radical critiques, the struggle for hegemony was expressed in a real domination exerted by consolidating an asymmetrical relationship between the northern and southern shores [Attinà, 2003].

An eloquent example of the asymmetrical European representation of relations between the two shores can be found in the approach to food security, which was one of the first priorities of Euro-Mediterranean cooperation policies. The issue was in fact (implicitly) posed in the Barcelona declaration in terms of an urgent need to reduce dependency for foodstuffs and consequently of a rapid «modernizing and restructuring of agriculture» on the southern shore, where the increase in productivity (relying «on technical assistance and training»), was consistent with the

[a] Corresponding author: Angelo Belliggiano, Dipartimento di Agricoltura, Ambiente e Alimenti – Università del Molise, via F. De Sanctis, 86100 Campobasso, Italy. Email: belliggi@unimol.it.
[b] Dipartimento di Storia, Società e Studi sull'Uomo – Università del Salento, via Stampacchia, 45/47 - 73100 Lecce, Italy.
This paper is the result of joint reflection of the authors; however, section 4 is the work of Angelo Belliggiano and sections 2 and 3 are by Stefano De Rubertis. The sections 1 and 5 were written jointly. The authors would like to thank the two anonymous reviewers for their comments.

classical pattern of the fight against poverty.
In reality, this central role of agriculture in the European vision of the development of Southern and Eastern Mediterranean Countries (SEMC), as will be argued below, turned out to be mere rhetoric. This paper, taking a "conflictualist" approach, aims to reflect on the nature and objectives of Community policies, analyse the changes that have taken place in the fruit and vegetable trade (a sector in which the SEMC hope to achieve trading integration), and also suggest a link between the policy approach and the changes in trade.

POINTS OF CONFLICT

While the greater openness of the agricultural market on the one hand stimulates the "modernisation" of the sector, making businesses become more competitive, on the other hand it tends to accentuate the internal disparities of the southern Mediterranean area, keeping out the products coming from areas that are poorer in resources and structures. While benefiting from the lower prices of basic foodstuffs, these areas show a distinct worsening in their conditions of poverty and lack of food security. The impact of liberalisation also tends to be asymmetrical even within the agricultural systems directly involved in the process, a fact which tends to push small producers out of the race [Mili, 2008]. The latter in fact suffer from the greater competitiveness, vertical and horizontal, of the new figures (large businesses) introduced by the new system [Pingali 2007]. The small producers' ability to compete internationally is further limited by the need for new investment and also by the higher running and transaction costs, which, with recessionary price movements, tend to erode rather than increase business incomes. These distortions, which would need to be dealt with through suitable compensation measures [Petit, 2009b], have instead been accentuated by the EU's ambiguity in Euro-Med Association Agreements. Such ambiguity springs from the contrast between the interests of industry and agriculture, as well as of the northern and southern EU member states involved in the project of a free trade area [Montanari, 2007]. In the first case, in fact, manufacturers see the SEMC as offering a chance to expand their markets, while farmers, especially those growing Mediterranean crops, see them as a serious threat to the edge they have over the competition, built up and consolidated in over fifty years of CAP. In the second case, on the other hand, the reason for the conflict is the asymmetrical distribution of spending allocated to Euro-Mediterranean cooperation, mainly covered by the northern countries. Since they are not threatened by the SEMC products, they seem more willing to transform economic aid into greater market openness. The countries in northern Europe would also be interested in increasing export concessions in exchange for a corresponding increase in the continent's agricultural imports from the SEMC. The northern Mediterranean countries, on the other hand, for exactly the opposite reasons, support policies designed to achieve just the opposite [Garzia Alvarez-Coque, 2002]. The contrast, based on a presumed greater competitiveness of SEMC in labour intensive crops like fruit and vegetables due to the lower manpower costs, reduces the cooperative solutions of the game. However, a total exclusion of agriculture from the liberalisation process would not have upheld the fundamental principles of the Barcelona declaration, just as a complete liberalisation of the agricultural market would have dangerously exposed the poorer areas of the EU to Mediterranean competition [Garzia Alvarez-Coque, 2002]. Agricultural products, therefore, initially excluded from the process of market liberalisation, have been at the center of specific negotiations of preferential bilateral agreements.

'MEDITERRANEAN THREAT' AND NEO-PROTECTIONISM

The size of Euro-Mediterranean agricultural trade, as observed by Petit [2009], being marked by "scarce", "asymmetrical" and "fragmentary" trade,

tends to discredit the myth of a "Mediterranean threat", which however has not been the only constraint on a greater opening of agricultural markets. It should be pointed out in fact that amongst the SEMC, there has also been the dilemma of liberalisation, regarding the option of alternative uses of the available water resources [Yang et al., 2007]. Only a process of extreme specialisation of agriculture focusing on the fruit and vegetable sector, in fact, would have enabled them to exploit the comparative advantage underlying the liberalisation of trade. On the other hand, the decision to increase the use of water resources to improve the productivity of basic crops in order to raise the domestic availability of cereals and lower the dependence on imported food would have benefited from protectionist barriers.

The advantage of specialising in high income crops, however, poses two questions. The first is the strategic value of reducing the dependence on imported foodstuffs, which reduces the political fragility of the area. The second, on the other hand, concerns the distributive effects of agricultural specialisation, considering that, in the SEMC, the majority of cereal producers are very poor, putting the process of specialisation beyond their reach. With liberalisation, in fact, they would risk a worsening of their poverty, since as net buyers of basic foodstuffs, they would see their profits reduced, with a consequent increase in the cost of supplies [Petit, 2009a].

Despite the reservations of the SEMC about the actual advantages of a more extreme liberalisation of the market for primary produce, the main obstacles in this process have been erected by Europe. For a highly sensitive sector like that of fruit and vegetables, the EU has negotiated bilateral agreements that essentially preserve the previous protectionist regime [Cioffi and dell'Aquila, 2004], introducing mechanisms like the "entry price system", which, while allowing a gradual expansion of commercial opportunities for the SEMC, avoids destabilising effects on the domestic market [Garzia Alvarez-Coque, 2002]. Trade concessions have in fact been managed so as to preserve the pre-existing volumes of imports. In spite of the existence of preferential agreements, however, the SEMC have not been able to cope with the competition from Europe, in that the competitive advantage has been confined to the costs of production, which are growing steadily. This lack of competitiveness is also manifested with respect to extra-European competitors, better equipped to deal in the international arena on the quality level [Rastoin, 2005].

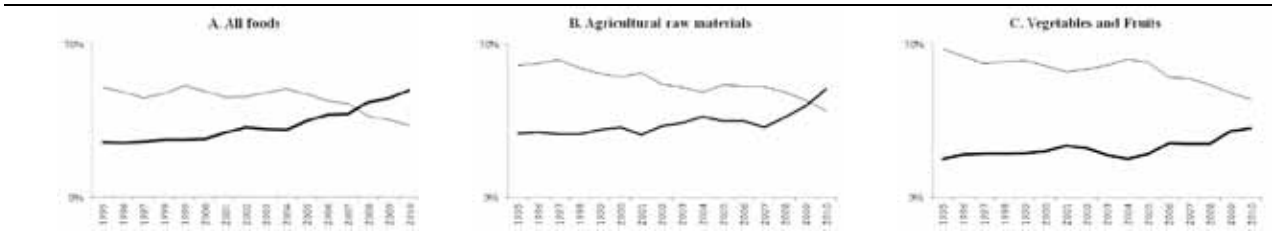
The European negotiations on the CAP also had a significant influence on the Euro-Mediterranean agreements. Farmers from the northern shore, by demanding the removal of discrimination against their products, [Garzia Alvarez-Coque, 2002], called for a more global reform of the CAP, including actions that are more consistent with the rhetoric of "widespread prosperity" espoused in Barcelona. However, unlike the influence exerted by the WTO on the reform of the CAP, the Euro-Mediterranean agreements have had practically no effect on the policy, which puts the imports from the SEMC under the control of the "well-tried" system of quotas and tariffs [Moehler, 2007].

THE MEDITERRANEAN ELUDES EUROPE: NEW TRADE TRAJECTORIES

With the attempt to re-launch the project of a free trade area, in 2005, the Euro-Mediterranean trade ministers' summit, showed on the one hand that some SEMC were willing to continue with the process of liberalisation, provided however that sizable asymmetries were maintained; on the other, that the EU intended to maintain the 'entry price system' for fruit and vegetables. These positions contributed to a deepening of the divide between the two shores, which as time passed made the process of integration more and more difficult, with the added complication of new preferential agreements between the EU and various regions or countries, such as 'developing and newly industrialized countries' (DNIC), rather than the SEMC [Longo, 2007]. New worldwide

political and economic processes have in fact worked together to change the map of interests and priorities for the countries in the area. The creation of a broad free trade zone in the Mediterranean region, however, continues to be one of the main aims of the partnership [European Commission, 2011c]. It should be able to strengthen relations between the countries on the two shores and amongst those on the southern shore, which present very low densities, the lowest that are measurable among the world's regional economies [De Rubertis, 2008; Petit, 2009a, b]. The area's problems, manifested in the growing disaffection of the Euro-Mediterranean's southern shore, have not found adequate answers in the proposals of partnership made by the northern shore: community projects have proved to be lacking coherence and efficacy [Seeberg, 2008] and their "allure" has been progressively scaled down, not so much by the attractive alternatives revealed by the changes in the world geopolitical situation, as by the feeling that community policies were pursuing «a geopolitical project for extension of European order» [Jones, 2006]. This diffidence has always marked relations with the European strategy of partnership, judged not always coherent [Del Sarto and Schumacher, 2005], at times contradictory [Seeberg, 2008] or even an overpowering [Attinà, 2003]. So the projects proposed by a northern shore that is not yet sufficiently cohesive and a European Union that is «politically hollow» [Campione, 1998], are opposed by some countries

Figura 1 - SEMC export shares



Source: Author's calculations on UNCTAD data.

on the southern shore that would seem ambitious to win a place where their own aspirations for development can be achieved with more freedom, shifting their commercial interests towards other areas of the world that have exceeded their shares of direct exports towards the EU (figure 1, A-B).
The same dynamics can be seen for exports of fruit and vegetables, on which the greatest hopes of the SEMC were pinned; though not having yet reached parity, they show a strong orientation towards other markets (figure 1, C), as confirmed by the "constant market share analysis" model [Martinez Gomez and Garzía Alvarez-Coque, 2005]:

$$\Delta M_{ik} = \left[\Delta p_{ik} \cdot s_{ik}^0 \cdot M_k^0\right] + \left[\Delta s_{ik} \cdot p_{ik}^0 \cdot M_k^0\right] + \left[\Delta M_k \cdot p_{ik}^0 \cdot s_{ik}^0\right] + [residual\ factor]$$

ΔM_{ik} = export variation for Vegetables and Fruits from PSEM to destination market (EU, DNIC and USA), between end-of-period (average 2008-10) and base year (average 1995-97); m_{ik} = market share of i country for the product k to destination market; s_{ik} = market share of i country in total world trade for the product k; p_{ik} = (m_{ik}/s_{ik}); M_k = total amount of export for the product k to the destination market; $[residual\ factor]$ = cross-relationships or interactions between the terms

The application of the model (tab. 1) shows that the change in the impact of the preference granted to the SEMC is significantly negative for European and US destination markets and negative for the DNIC.
The choice of a new neighborhood policy "richer in contents" [Longo, 2007] could still 'save' the Barcelona strategy, if the opportunities are grasped for new reciprocal trade openings between the two shores [Garzia Alvarez-Coque et al.,2007], without removing the risks involved but instead trying to manage them through new multidimensional approaches [Hervieu, Lacirignola, 2007]. It is this direction that seems to be taken by the Commission's latest documents [European Commission, 2011a,b], which recognise the limitations of the results achieved so far by the Euro partnership. While they assert the need for «a differentiated approach», these documents confirm the central place of the agro-food issue, putting forward a new initiative called «European Neighborhood Facility for Agriculture and Rural Development» [European Commission, 2011a], based on the transfer of best practices in rural development, tried out in the past two decades by the EU.

Tabella 1 - Decomposition of vegetables and fruits export from SEMC to EU (1995/97 - 2008/10)

Destination Market	ΔM_{ik}	$\Delta p_{ik} \cdot s_{ik}^0 \cdot M_k^0$	$\Delta s_{ik} \cdot p_{ik}^0 \cdot M_k^0$	$\Delta M_k \cdot p_{ik}^0 \cdot s_{ik}^0$	Residual Factor
EU	2.952.495,72	-537.116,53	413.985,65	3.386.313,69	-310.687,10
%		-18%	14%	115%	-11%
DNIC	2.682.258,88	76.171,61	122.689,24	1.986.772,39	496.625,64
%		3%	5%	74%	19%
USA	204.617,83	-33.113,56	22.438,70	243.990,42	-28.697,73
%		-16%	11%	119%	-14%

i = PSEM; k = vegetables and fruits; *destination markets* = UE, DNIC, USA; Δ = variation between 1995-97 and 2008-2010 export average monetary values. Absolute changes in thousands of dollars.
Source: Authors' calculations on UNCTAD data

but instead trying to manage them through new multidimensional approaches [Hervieu, Lacirignola, 2007]. It is this direction that seems to be taken by the Commission's latest documents [European Commission, 2011a,b], which recognise the limitations of the results achieved so far by the Euro partnership. While they assert the need for «a differentiated approach», these documents confirm the central place of the agro-food issue, putting forward a new initiative called «European Neighborhood Facility for Agriculture and Rural Development» [European Commission, 2011a], based on the transfer of best practices in rural development, tried out in the past two decades by the EU.
The choice of a new neighborhood policy "richer in contents" [Longo, 2007] could still 'save' the Barcelona strategy, if the opportunities are grasped for new reciprocal trade openings between the two shores [Garzia Alvarez-Coque et al.,2007], without removing the risks involved

CONCLUDING COMMENTS

The persistence of unsolved conflicts has significantly conditioned the process of Euro-Mediterranean integration. In spite of the recognition by the Commission of the poor results achieved so far by the European policies for the Mediterranean, one gets the feeling that there is the tendency to avoid a thoroughgoing examination of the factors causing this situation, removing the question of conflict from the analysis.
Difficulties have been encountered in representing and reconciling divergent interests both of a sectorial (agriculture/industry) and a social kind (redistribution) that tend to be manifested on a regional/national scale, and of a geopolitical

kind (economic strategies, political-cultural fundamentalisms) that are more clearly evident on an international scale (north shore/south shore). These defects are also found in the latest proposals for re-launching the Euro-Mediterranean partnership, which simplistically envisage the application of models of rural development, such as the 'LEADER', which have been very successful in countries on the northern shore. Such an approach tends to underestimate not only the differences in development potential on the two shores, but also the appearance of new conflicts involved in the decentralization made necessary by the adoption of the territorial approach [Bessaoud, Petit, 2009]. The failure to implement the free trade area, for which the SEMC had great hopes, has ended up bringing back into question the nobler aims of Community policy, increasing the distrust of the southern shore towards initiatives and programs that seem to suggest a hidden agenda of hegemony. It has been shown in this paper that these fears could be one of the causes of the gradual, but substantial, reduction in the trade volumes that the SEMC have traditionally had with European countries (particularly in the agro-food sector), and the corresponding increase in amounts traded with other partners. The role of the latter and of other important players (the USA, for instance, barely mentioned in this paper), along with the impact of non economic variables, require further investigation also in view of the rapid change underway in the geopolitical context.

REFERENCES

Attinà F. (2003), "The euro-mediterranean partnership assessed: the realist and the liberal views", European foreign affair review, 8.

Bessaoud O. and M. Petit (2009), Mediterranean rural territories, New Medit, 3.

Braudel F. (1985), "La storia", in Braudel F. (a cura di), Il Mediterraneo. Lo spazio la storia gli uomini e le tradizioni, Milano, Bompiani.

Campione G. (1998), "La frontiera mediterranea tra attese e oblii", Geotema, 4, 12.

Cioffi A. and C. dell'Aquila, (2004), The effects of trade policies for fresh fruit and vegetables of the European Union, Food Policy, 29.

De Rubertis S. (2008), Sviluppo mediterraneo. Tra ideologia e progetto, Bologna, Patron.

Del Sarto R.A. and Schumacher T. (2005), "From EMP to ENP: what's at stake with the European Neighbourhood Policy towards the Southern Mediterranean?", European foreign affairs review, 10.

European Commission (2011a), A partnership for democracy and shared prosperity with the Southern Mediterranean, COM (2011) 200 def., Brussels: European Commission.

European Commission (2011b), A new response to a changing Neighbourhood, COM (2011) 303 def., Brussels: European Commission.

European Commission (2011c), Euromed, http://ec.europa.eu/trade.

Febvre L. (1945), Europe; L'Europa. Storia di una civiltà. Corso tenuto al Collège de France nell'anno accademico 1944-1945, Roma, Donzelli Editore, 1999.

García Alvarez-Coque J.M. and J.M. Jordán Galduf (2007), La liberalizzazione del commercio agricolo nell'area Euro-Mediterranea: implicazioni per i modelli di analisi quantitativa, Agriregionieuropa, 3, 10.

García Alvarez-Coque J.M. (2002) Agricultural Trade and the Barcelona Process: Is Full Liberalization Possible?, European Review of Agricultural Economics, 29, 3.

Hervieu B. and C. Lacirignola (2007), Dieci pilastri per

l'agricoltura nel Mediterraneo, Agriregionieuropa, 3, 10
Jones A. (2006), "Narrative-based production of state spaces for international regional building: europeanization and the Mediterranean", Annals of the Association of American Geographers, 96, 2
Longo A. (2007), Accordi Euro-mediterranei: riferimenti economici, impegni politici e sviluppo dei negoziati, per gli accordi di libero scambio nel comparto agroalimentare, Agriregionieuropa, 3, 10.

Martínez-Gomez V.D. and J.M. García Alvarez-Coque (2005), Vegetable trade flows between the European Union and its Mediterranean partners: an analysis of influence of preferences and competitiveness, New Medit, 2.

Mili S. (2005), Agricultural Liberalisation and Euro-Mediterranean Cooperation Agenda, New Medit, 3.

Moehler R. (2007), EU Bilateral and Regional Trade Agreements: Impacts on the CAP, EuroChoices, 6, 2.

Montanari M. (2007), The Barcelona Process and the Political Economy of Euro-Mediterranean Trade Integration, Journal of Common Market Studies, 45, 5.

Petit M. (2009a), Agro-Food Trade and Policy Issues in the Mediterranean Region, QA – Rivista dell'Associazione Rossi-Doria, 3.

Petit M. (2009b), Agro-Food Trade and Policy Issues in the Mediterranean Region: Implications for the Future of the CAP...and other European Policies, paper presented in "Reflections on the Common Agricultural Policy from a long-run perspective" Workshop, Bureau of European Policy Advisers (BEPA), Brussels, February 26, 2009.

Pingali, P. (2007), Agricultural growth and economic development: a view through the globalization lens, Agricultural Economics 37(S1).

Rastoin J-L. (2005), Il settore agroalimentare e l'area euromediterranea di libero scambio, Economia e Diritto Agroalimentare, 10, 2.
Seeberg P. (2008), "European Neighbourhood policy, post-normativity and legitimacy. EU policies towards Jordan, Lebanon and Syria", Centre for contemporary Middle East studies' Working paper series n. 14, University of Southern Denmark.

Yang H. et al. (2007), Water scarcity and food trade in the Southern and Eastern Mediterranean countries, Food Policy, 32.

Sessione parallela

STRUTTURE PRODUTTIVE E SVILUPPO DELLE AREE RURALI

SESSIONE PARALLELA

Strutture produttive e sviluppo delle aree rurali

La terza sessione parallela ha affrontato da un lato il tema della classificazione dei sistemi territoriali e più in particolare del rapporto tra aree urbane e rurali, dall'altro lato l'analisi dell'evoluzione delle strutture produttive e dei percorsi di sviluppo delle aziende agricole in specifici contesti territoriali. Il lavoro di Stefano Pareglio e Francesca Pozzi, dell'Università Cattolica del Sacro Cuore "Exploring the main characteristics of urban/rural systems, and of their agricultures", individua nella densità della popolazione e nell'uso della terra i due fattori principali ai quali si può ricondurre la variabilità spaziale dei sistemi territoriali lombardi e, esaminando alcune caratteristiche dell'agricoltura nei diversi sistemi rurali/urbani individuati, fornisce alcune indicazioni sulle modalità di intervento nelle diverse aree. Il contributo di Gianni Guastella e Stefano Pareglio, dell'Università Cattolica del Sacro Cuore "The identification of urban systems: an exploratory spatial data analysis of land use in the Lombardy Region", studia i percorsi di urbanizzazione utilizzando dati sull'uso della terra e giunge ad individuare 3 sistemi organizzativi territoriali riconducibili ad altrettanti percorsi di sviluppo. Più direttamente legati alle dinamiche aziendali sono i contributi di Stefano Corsi, Stefano Pareglio e Andrea Tosini, dell'Università degli Studi di Milano e Università Cattolica del Sacro Cuore "Evoluzione della dimensione aziendale: un'analisi esplorativa mediante la Configural Frequency Analysis", e quello di Salvatore Bracco, Gaetano Chinnici, Giuseppe Di Vita, Gioacchino Pappalardo e Mario D'Amico, dell'Università degli Studi di Catania, dal titolo "Nuovi parametri comunitari sulla valutazione dei risultati economici aziendali: un'applicazione sulle aziende vitivinicole DOP in Sicilia". Il primo analizza le relazioni tra la variazione delle dimensioni aziendali e l'intensità di impiego dei fattori di produzione, in particolare il lavoro e il consumo di carburanti (quale proxy del livello di meccanizzazione), per le aziende che hanno effettuato investimenti legati alla misura 121 del PSR della Regione Lombardia. Il secondo contributo guarda alle dinamiche relative alle superfici coltivate ed alle corrispondenti produzioni realizzate con riferimento alle aziende vitivinicole siciliane, mettendo a confronto i risultati economici in rapporto alle caratteristiche del territorio in cui le aziende sono inserite.

PARALLEL SESSION

Productive structures and development of rural areas

The theme "Productive structures and development of rural areas" was discussed during the parallel session coordinated by Professor Stefano Pareglio from the Catholic University of Milan. The contributes presented, the one hand, the theme of classification of territorial systems and, more in details, the relation between rural areas and urban ones; on the other hand, the analysis of the evolution of productive structures and the pathway of development of farms in specific territorial contexts. The paper of Stefano Pareglio and Francesca Pozzi, from the Catholic University of Milan, "Exploring the main characteristics of urban/rural systems, and of their agricultures", identified population density and the use of land as the principal responsible for the spatial variability of territorial systems in Lombardy and, through the examination of some characteristics of the agriculture in different urban/rural systems, it gave some indications about intervention modalities in those areas.

The paper of Gianni Guastella and Stefano Pareglio, from the Catholic University of Milan, "The identification of urban systems: an exploratory spatial data analysis of land use in the Lombardy Region", studied the urbanization pathways through land use data and individuated three territorial organization systems attributable, likewise, to different development pathways. More directly linked to business dynamics were the paper of Stefano Corsi, Stefano Pareglio e Andrea Tosini, from the University of Milan and the Catholic University of Milan, "Evolution of firm dimension: an explorative analysis through the Configural Frequency Analysis", and the paper of Salvatore Bracco, Gaetano Chinnici, Giuseppe Di Vita, Gioacchino Pappalardo and Mario D'Amico, from the University of Catania, entitled "New community parameters on evaluation of business economic results: an application to CDO winegrowing farms in Sicily". The first analysed the relations between variations of business dimensions and intensity of use of production factors, such as work and fuel consumption (as proxy of mechanisation level), concerning the farms that beneficiated of measure 121 - Rural Development Program of Lombardy Region; the second contribution concerned the dynamics connected to Sicilian vineyards and their yields, comparing economic results in relation with the characteristics of the areas where farms were located.

12. Exploring the main characteristics of urban/rural systems, and of their agricultures

Stefano Pareglio [a c], Francesca Pozzi [b]

ABSTRACT

The objective of this paper is to explore how to implement an adequate and representative classification of territorial systems for the development of regional policies, with a particular attention to the agricultural/rural dimension in the Lombardy region. The authors performed a PCA on a wide range of demographic, socio-economic, environmental and agricultural indicators for all the 1.546 municipalities in Lombardy. The results of this analysis showed that there two main contributing factors to the spatial variation of the indicators: population density and land use. The authors then used these indicators to build a spatially-based classification scheme, which resulted in the identification of four main urban/rural systems in Lombardy. Furthermore, the authors analyzed a number of variables that are relevant for the agricultural sector across the four urban/rural systems, to provide useful information about the agriculture in rural and peri-urban areas that is relevant for policy and government intervention.

INTRODUCTION

The importance of spatial differentiation of agricultural policies is underlined by the European Union in its Pillar II of the Common Agricultural Policy (CAP), that aims at promoting "the diversification of economic activity and quality of life in rural areas" as well as finding means "to allow for structural diversity in the farming systems, improve the conditions for small farms and develop local markets" (EU, 2010).

It is widely known that there exist different agricultures in Lombardy, as well as in Italy and in Europe, and that identifying and characterising them is the fundamental basis for the development of appropriate sectorial policies and the growth of the agricultural and non-agricultural economy.

Traditional classification systems in the EU or its application in Italy (i.e. OECD, 1994; OECD, 2002) however are often focused on the more urbanized areas or do not capture the diversity within and between the complex urban and rural systems on a spatial basis. In Italy, and more specifically in Lombardy, there is a history of research institutions have worked towards a classification of agricultural systems (i.e. Saibene, 1974; Cannata, 1989; Cannata 1995). The Lombardy region itself has included a classification of rural areas in its most recent Rural Development Program 2007-2012 (Regione Lombardia, 2011). None of these studies however examine the characteristics of the linkages between urban and rural.

A recent work (Bassi and Cristea, 2009) uses a simple methodology based on the OECD method, but including additional variables at the municipality level in order to classify different rural systems, but again, does not take into account the linkages between urban and rural areas.

Our objective is then to explore how to implement an adequate and representative classification of territorial systems for the development of regional policies, with a particular attention to the agricultural/rural dimension in the Lombardy region, which represents an excellent case-study because of its complexity.

[a] Corresponding author: Stefano Pareglio, Dipartimento di Matematica e Fisica, Università Cattolica del Sacro Cuore, via Musei 41, Brescia, 25121. Email: stefano.pareglio@unicatt.it

[b] Centro di Ricerche per l'Ambiente, l'Energia e lo Sviluppo sostenibile, Università Cattolica del Sacro Cuore, via Musei 41, Brescia, 25121.

[c] Contributions: Pareglio Stefano contributed to the introduction, Pozzi Francesca contributed to the methodology and both authors contributed to the discussion of the results and the conclusions.

The research has been conducted within the AGAPU project (Analysis and Governance of Peri-Urban Agriculture) as part of the Regional Research Program in Agriculture (2010/2012) promoted by Regione Lombardia (grant 1746). Financial support from the institution is gratefully acknowledged.

METHODOLOGY

In order to provide a classification of urban/rural systems, we have first applied a multivariate analysis (Principal Component Analysis - PCA) to a large set of indicators, then we have used the variables that represent the highest percentage of variation to perform a spatial classification in a raster environment. Regarding the first part of the analysis, we selected 21 relevant indicators, based on the review of previous studies in the field of agricultural systems classification (i.e. Saibene, 1974; Cannata, 1989, Cannata 1995), and collected them for all the 1546 municipalities in Lombardy. These indicators include population density, population structure and literacy indices, income distribution, spatial distribution of services (i.e. banks, stores) and infrastructure, land types (i.e. percentage of agricultural soil, shape of the urbanized areas), and characteristics of farms (i.e. distribution, average used agricultural land, main typology of management).
The PCA has been carried out on the standardized version of the 21 indicators. The results, shown in details in the next section, lead us to select two indicators that most contribute to the variability in the data and to use them to build a more specific and spatially-based classification method: population density and land use.
Population density was derived from the national census data, and updated by the municipal offices for the most recent years (ASR, 2011). Land use was derived from the Lombardy Land Use of Agricultural and Forested Soils database (DUSAF), which is a high resolution database developed by the regional office for agricultural and forest services (ERSAF), and which follows the European CORINE Land Cover classification scheme (ERSAF, 2010).
The next step has been to re-classify the two variables into three classes.
As for population density, we classified municipalities based on the histogram of population density distribution: low population density (less that 200 people/km2), medium density (between 200 and 1000 people/km2) and high density (greater that 1000 people/km2).
Land use was classified according to the following main classes: urbanized areas (which include residential and industrial areas, as well as infrastructure, quarries and non agricultural green areas), agricultural areas (arable land, permanent crops and permanent grasslands), and wooded areas (woods as well as areas with evolving shrub and grass vegetation).
We then rasterized the two variables (available originally as vector files) at 100 m resolution to work at the pixel level, and combined them so that each pixel has one value for the population density class and one for the land use class and produced a classification of urban/rural systems, subsequently aggregated at the municipal level - to make it suitable for analyses at the institutional levels. Results and discussion are provided in the next section. As agricultural variables did not emerge as strong classificatory elements, we used them (ex post) to describe the agricultural characteristics of these systems. In particular, we examined: land use (urbanised, agricultural and wooded area), agricultural land use (i.e. arable land, permanent grasslands, etc.); farms characteristics (i.e. UAA or livestock units per ha, age of farm manager, type of cultivation (OTE)).
In addition to these variables, we also examined the consumption of soil due to urbanisation (1999-2007), in terms of both absolute change (relative to the entire regional surface) and proportional change (relative to the initial urbanized area).

RESULTS

The PCA conducted on the 21 (standardized) indicators allowed us to analyse the relationship between the variables, and their contribution to the variability of the dataset. Table 1 shows the distribution and characteristics of the components - with eigenvalue greater than 1.

Table 1 - Variance of the components with eigenvalues > 1

Component	Total	% of Variance	Cumulative %
1	6.267	29.841	29.841
2	2.777	13.226	43.067
3	1.895	9.026	52.092
4	1.413	6.728	58.821
5	1.156	5.505	64.326
6	1.090	5.190	69.515

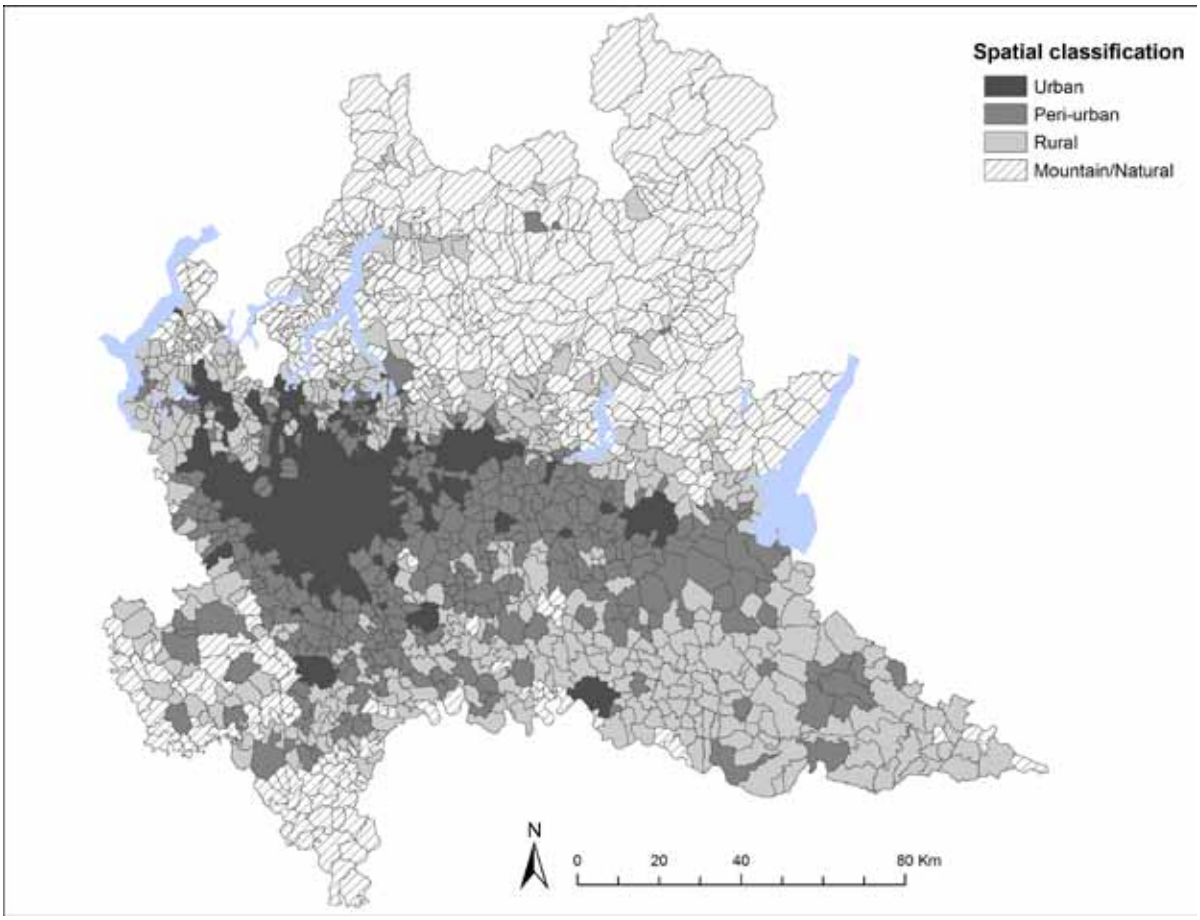
Despite the relatively low variance accounted for by the first two components, the analysis of the component matrix shows a very interesting pattern: the first component is in fact strongly related to urbanization (population density, distribution of income and services), while the second component is strongly related to land characteristics (in particular percentage of agricultural land and percentage of wooded land).

These results show that in Lombardy, out of a large datasets, these two "classic" indicators (population density and land use) are the most relevant ones that contribute to the shape of the territory and its variability, and that the other components do not add relevant information.

Therefore, as explained before, we attempted a more refined use of these two variables to "classify" the municipality by means of spatial analysis in a GIS environment. From the combination of the two categorised variables we obtained 9 classes of population and land use at the raster scale of 100 m.

Then, we converted the classification from the raster format to the municipality level, by averaging the pixel values for each municipality, and making some aggregations (for example, pixels defined as

Figure 1 - Urban/rural systems according to the spatial classification in Lombardy



"urban" by the land use database would fall in the "urban" system, independently of the population class of its municipality), so that we obtained four urban/rural systems in Lombardy, shown in Fig.1:
• High population density in urban and agricultural areas (urban);
• Medium population density in agricultural areas (peri-urban);
• Medium population density in forested areas/low density in agricultural areas (rural);
• Low population density in forested areas (natural/mountain, with high naturalness).
The areas that we define as "peri-urban" are de facto intermediate areas, between urban and rural or natural areas, containing a wide variety of territories and agricultures. The variability within the "peri-urban" system is particularly clear when we look at the comparison between the original raster-level classification and the aggregated one (at the municipal-level), as shown in Figure 2, for the area south of Brescia, where municipalities "classified" as peri-urban are in reality a combination of different territories. This also shows how the aggregation at the municipal level means the loss of spatially-detailed information, which is extremely useful and still retained for detailed analyses of peri-urban territories and agricultures at the local level. However this is a necessary step in order to provide the regional government with a simple but representative classification for planning policies.
As a final step, we attempted a preliminary analysis of the agricultural characteristics within each system. Results are shown in Table 2.

Figure 2 - From raster (right) to vector (left). Close-up view in the Brescia region

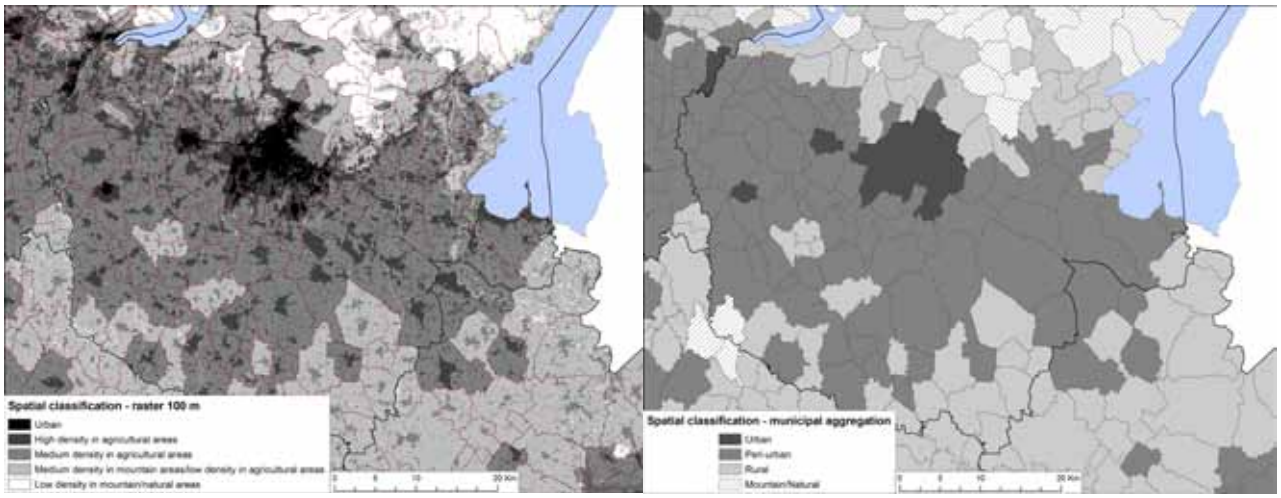


Table 2 - Characteristics of the urban/rural systems in Lombardy

Variable	Urban	Peri-urban	Rural	Natural/ Mountain
Municipalities (n.)	239	374	499	434
Surface (% of the regional surface)	9.27	20.55	29.48	40.70
Population (% of the regional population)	52.92	23.95	17.48	5.65
Annual rate of land uptake (% of total surface, 1999-2007)	0.51	0.37	0.17	0.04
Annual rate of increase in urbanisation (% of urbanized area, 1999-2007)	1.21	2.01	1.53	1.17
Annual rate of loss in agricultural soil (% of total surface, 1999-2007)	-0.82	-0.38	-0.24	-0.14
Annual rate of proportional soil loss 1999-2007 (% of total agricultural area)	-1.14	-0.51	-0.56	-0.61
Urbanized area (% of total surface)	52.15	20.96	12.40	3.15
Agricultural area (% of total surface)	35.40	69.44	62.33	19.12
Wooded area (% of total surface)	11.56	6.99	20.38	54.41
Arable land (% of total agricultural area)	80.37	78.36	75.48	30.81
Vineyards (% of total agricultural area)	.69	2.44	3.19	7.57
Rice fields (% of total agricultural area)	5.79	11.62	8.28	19.37
Permanent grasslands (% of total agricultural area)	8.20	3.24	6.15	36.09
Other ligneous crops (% of total agricultural area)	1.53	2.60	3.94	5.62
Utilised agricultural area (UAA) per farm (ha)	13.04	23.19	20.66	22.30
Main typology of farm management*	1 (41%)	1 (43%)	1 (44%)	4 (46%)
Age of farm manager (average)	54.87	55.10	54.58	52.98
Employment in the agricultural sector (% of employed)	1.99	4.26	11.16	21.95
Days worked (per ha of UAA)	66.87	32.69	48.70	50.22
KW (per ha of UAA)	17.97	11.83	11.29	7.84
Livestock Units (LSU) (per ha of UAA of farms with livestock)	7.15	12.22	10.64	1.60
Specialist cop and other field crops (% of UAA)	59.80	48.56	45.69	28.31
Mixed permanent crops (% of UAA)	1.92	0.65	1.33	0.49
Mixed crops (% of UAA)	3.36	1.93	3.17	1.92
Specialist livestock (% of UAA)	25.42	37.02	36.79	59.97
Mixed livestock (% of UAA)	0.66	1.61	2.59	0.31
Mixed crops and livestock (% of UAA)	5.66	7.36	7.12	2.83
Specialist horticulture (% of UAA)	0.68	0.48	0.51	0.05
Specialist wine (% of UAA)	1.34	2.06	1.74	4.68
Specialist orchards and fruits (% of UAA)	1.17	0.33	1.05	1.44

* 1 = Ownership, 2=rental, 3=free use, 4= mixed use. In parenthesis is indicated the proportion of total farm land managed as 1, 2, 3 or 4.

CONCLUSIONS

The PCA analysis shows that there are two variables that mostly contribute to the characterisation of the territory in Lombardy, and that the combination of these two "classic" indicators (population density and land use) can produce a simple but representative classification of urban, rural and peri-urban systems. Such classification, albeit "simplistic" in its form, could be extremely valuable for government actions and for planning purposes at the regional level. An analysis of the agricultural characteristics shows that in the peri-urban system farms have the highest values of average UAA and LSU/ha of UAA, and also the value of KW/ha of UAA is comparable to that of the "traditionally" rural systems, indicating a typology of agriculture that is not marginal, but quite on the contrary it strongly competes for the use soil and of other production factors.

REFERENCES

Annuario Statistico Regionale della Regione Lombardia (ASR) (2011), dowloadable at http://www.asr-lombardia.it/ASR.

Bassi, I., Cristea, I. (2009), Caratterizzazione rurale del territorio: Metodologie di zonizzazione a confronto. Rivista di Economia Agraria, LXIV, nn. 3-4.

Cannata G. ed., (1989), I sistemi agricoli territoriali italiani, Milano, Angeli.

Cannata G. ed., (1995), I sistemi territoriali agricoli italiani degli anni '90. Contributi metodologici. Pubbl. RAISA 2416, Cosenza, Rubbettino.

Ente Regionale per I Servizi all'Agricoltura e alle Foreste (ERSAF), (2010), Uso del suolo in Regione Lombardia, Atlante descrittivo, Milano, Regione Lombardia. Data download at: http://www.cartografia.regione.lombardia.it

European Commission, (2010), The CAP towards 2020: Meeting the food, natural resources and territorial challenges of the future, COM (2010) 672, 18.11.2010.

OECD, (1994), Creating Rural Indicators for Shaping Territorial Policy, OECD Documents, Paris, France.

OECD, (2002), Redefining territories: functional regions. Working party on territorial indicators, OECD Publications, Paris, France.

Regione Lombardia, (2011), Programma di sviluppo rurale 2007-2013. Rev. 5 del 29/03/2011.

Saibene, C., (1974), Geografia degli insediamenti, Vita e Pensiero, Milano, Univ. Cattolica.

Sistema Informativo Agricolo della Regione Lombardia (SIARL), (2011), dowloadable at: https://www.siarl.regione.lombardia.it/index.htm

13. The identification of urban systems: an exploratory spatial data analysis of land use in the Lombardy Region

Gianni Guastella [a c], Stefano Pareglio [b]

ABSTRACT

Peri-urban defines a typology of territories which are intermediate in nature, between urban and rural. However the role assigned to these territories largely depends on the organization of urban space in functional multi-centric networks rather than in more traditional mono-centric units. This works provides a classification of the territories in the Lombardy region based on the Exploratory Spatial Data Analysis techniques. The methodology is applied to study urbanization patterns based on land use and three main patterns are detected. First a main urban system organized as a multi-centric network covering the Milan-Varese-Bergamo area and extending also to Brescia. Second a rural system in the northern side of the region. Finally, in the southern countryside, a mix of rural systems and urban areas mono-centrically organized. Several peri-urbans are identified, accordingly. In future extensions, the classification will be employed to further characterize peri-urban environments.

[a] Corresponding author: Gianni Guastella, Dipartimento di Economia Agroalimentare, Università Cattolica del Sacro Cuore, Piacenza (IT), via Emilia Parmense 84, 29122, Piacenza, IT. giovanni.guastella@unicatt.it
[b] Dipartimento di Matematica e Fisica, Università Cattolica del Sacro Cuore, Brescia (IT).
[c] Although the final outcome is the result of joint efforts from both authors, section "Introduction" should be attributed to Stefano Pareglio, section "Conclusion" should be attributed to Gianni Guastella, sections "Methodology" and "Results" have been contributed by both equally.
The research has been conducted within the AGAPU project (Analysis and Governance of Peri-Urban Areas) as part of the Regional Research Program in Agriculture (2010/2012) promoted by Regione Lombardia (grant 1746). Financial support from the institution is gratefully acknowledged. The final version of the paper has benefited of comments and discussion following presentation at SIDEA congress 2012, Reggio Calabria. The usual disclaimer applies.

INTRODUCTION

The need for specific regional development policies is motivated by the increasing attention rural territories are gaining in the debate on future strategies for sustainable growth. As more than half of the EU population lives in areas which can be defined as rural and these areas cover 91% of the EU territory[1], it does not surprise that policy strategies aimed at being inclusive pay appropriate attention to rural spaces and to their relations with cities as well, thus acknowledging the prominent role of agricultural activities in urbanizing territories.

Central appears the definition of rural areas (Bryden 2002). Historically, rural areas have been defined, in fact, as opposed to urban areas, the latter characterized by specific attributes inherent economic, sociology and demography. Nonetheless several attempts have been made in order to overcome the strict limitations imposed by the ordinary urban-rural dichotomy (Hewitt 1989; Tacoli 1998). In this continuum between urban and rural it has emerged the definition of peri-urban, which describes territories where the characters common to urban areas mix with attributes of rural environments. The role occupied by these territories is becoming more and more important nowadays, especially for what concerns environmental planning (Allen 2003).

As it is noted by Iaquinta and Drescher (2000), however, a single typology to define whatever stands in the middle of the two opposites, urban and rural, might be even not sufficient. The same definition of urban is likely to vary across countries and is differently referred to in various disciplines (Berkowitz, Nilon, and Hollweg 2002).

On the contrary, a variety of peri-urban territories are likely to emerge, their characters being shaped by the geographical, economic and social relations

[1] http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/index_en.htm

with main urban areas. Efforts to produce a multi-typology definition of territory which overcomes such a standard dichotomy have been surveyed in the work of Korcelli (2008). According to the author different typologies can be identified, depending on the purpose of the study. In particular many studies have provided classifications based on the hierarchical structure of territories defined on the base of functions performed and services offered. A consistent pool of studies has also focused the attention on urbanization levels, while only a minority of studies exist which used flow data to define typologies based on connectivity. In addition to this, recent studies have also evidenced the prominence of urban-rural structure of cities in shaping the urban ecological system (MacGregor-Fors 2011) providing additional information for better characterizing peri-urban territories (MacGregor - Fors 2010).

Other streams of literature have focused the attention on the role of agricultural activities, defining as peri-urban these areas whose agricultural activity is influenced by the urban settlements (Madaleno and Gurovich 2004). Urban structure has accordingly emerged as a key factor in determining what role could be attributed to the related peri-urban territories.

The role of peri-urban territories should therefore be considered an issue in the agenda of local policy-makers and regional planners as well. In particular it should, provided the tendency for urban structure to be redesigned, switching from the more traditional mono-centric model of urban development toward multi-centric models based on urban networks of functionally related cities. Together with the decrease in transportation costs, in fact, connectivity between places has increased, promoting in turn the diffusion of network structures thanks to which cities can benefit of enlarging urbanization externalities without incurring the rising costs of congestion and sprawling (De Goei et al. 2010). Such network structures have consequently evolved, in some cases, toward integrated urban systems in which urban centres compete and, meantime, co-operate, resulting in the emergence of intermediate areas strictly related to main cities but with own economic independence. The role of peri-urban territories is evolving accordingly.

With the increasing spreading of economic activities, population and employment across territories outside the main urban agglomerations, also the policy attention has been diverted toward a larger-than-urban scale. Functional Regions (Cattan 2002) for instance could be considered as an adequate scale for policy actions provided their intermediate nature in between the municipality level and the regional level. The main drawback of the functional regions approach is that functional areas are identified according to commuting data, available with scarce frequency.

In this paper we present a data-driven methodology to classify the territories according to the urban structure of municipalities in absence of reliable commuting data.

The methodology is grounded on the Exploratory Spatial Data Analysis (ESDA) (Anselin 1995; Anselin 1996) and the objective is twofold. On the one side we aim at detecting polycentric urban systems by defining their boundaries. On the other side we seek to identify the presence of mono-centric cities in less urbanized areas. Such a classification is necessary to further extend the analysis to the role of peri-urban territories in different urban frameworks.

The choice to rely on ESDA is motivated by the necessity to account for spatial association in statistical description of urbanization-related variables.

The presence of functional relations among territories is likely to determine, in fact, the spatial clustering of zones with similar characteristics in terms of degree of urbanization. In absence of functional relations data, cluster detection demonstrates to be a powerful tool for the identification of urban systems.

The same approach has been used, among others, by Baumont et al. (2004) to characterize the agglomeration pattern in Dijon and by Ramos and Silva (2003) to define the geographical boundaries

of metropolitan regions in Portugal.
The tool is used to study the spatial distribution of soil use for urbanization purposes in the Lombardy Region, in Italy. The Lombardy region provides an interesting example of co-existence of a variety of urban typologies. First of all, the city of Milan, the largest in the region with more than 1300000 inhabitants[1] . The area surrounding Milan is the most urbanized in the region, although very specific agricultural activities also characterize the periphery. Secondly there are other main cities such as Varese, Bergamo and Brescia, still very densely populated – less than Milan – and whose activities are highly interconnected with the economy of Milan.
Finally there are other cities such as Cremona, Mantova, Lodi and Pavia located in the countryside in the southern part of the region, characterized by specialized agricultures.
Accordingly, for the Lombardy region, we expect peri-urban areas – whatever its definition is – to be differently structured in different parts of the region. The classification of urban typologies thus appears as a necessary step to study further the peri-urban.
In the remaining of the work the methodology is described in the next section, in which the data are also presented. Results are discussed in the third section. Follow conclusion.

METHODOLOGY

ESDA tools are commonly used to explore the spatial distribution of variables.
By graphical visualization it is possible to detect spatial outliers which may bias estimates and, accordingly also to correct for this. More important, it is possible to detect spatial clusters, defined as concentrations of areas with common features which, for the purpose of empirical analysis, might also be aggregated.
The most common indicator of spatial association is the Moran's Index *(I)* presented in equation (0). The index measures global autocorrelation intended as the degree of co-location of areas with similar values of the *X* variable. w_{ij} is the generic element of row-standardized contiguity matrix *W*, a *NxN* matrix describing contiguity relations through binary values, being the number of areas under analysis[2]. The expected value of the *I* index is

$$E(I) = \frac{-1}{N-1}$$

and it can be easily observed that such an expected value is equal to zero as *N* approaches to infinity. This positive values of the indicator correspond to geographical coincidence of areas with similar values of the variable. By the opposite negative values correspond to geographical neighbourhood of areas with high and low values of the variable.
This means that, for a given variable the values of which are observed for all the areas under study, a positive value of the index implies that areas with high values of the variable are located near to other areas with high value of the variables. In other words all (or most of) the areas with a high values are clustered together. The value of the indicator can be also identified as the slope of a linear regression coefficient of *WX* on *X*. Since *W* is row standardized, the sooner term can be interpreted as the average value of the variable *X* in the neighbours of area *i*. Intuitively the slope of the linear regression is interpreted as the correlation degree between the area values and the values in the related neighbours.

$$(0) \quad I = \frac{N}{\sum_i \sum_j w_{ij}} \frac{\sum_i \sum_j w_{ij}(X_i - \bar{X})(X_j - \bar{X})}{\sum_i (X_i - \bar{X})^2}$$

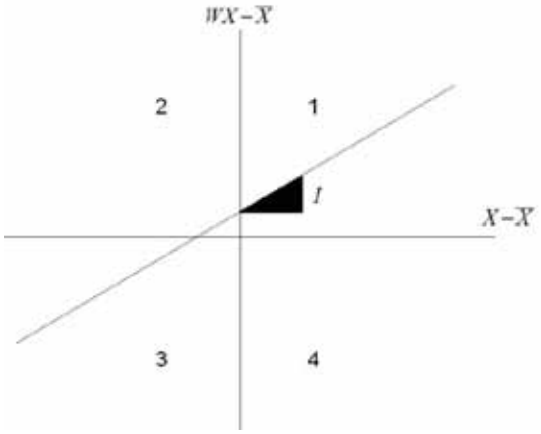
Without change in meaning this new representation provides a useful graphical tool for the identification and interpretation of local clusters. Figure 1 represents the standard plot

[1] Source: Census 2010.

[2] The elements of the generic i^{th} row of the matrix take values 1 for if the area representing the j^{th} column is neighbour of area i. By definition self-contiguity is set to zero. Contiguity is here defined based and the existence of a common administrative boundary between two areas.

obtained from a regression of *WX* on *X* in case of positive spatial association[1].
Four quadrants are presented corresponding to four typologies of spatial association:
1. high values in the area and in the neighbouring areas;
2. low values in the area and high values in the neighbouring areas;
3. low values in the area and in the neighbouring areas;
4. high values in the area and in low values in the neighbouring areas.

Figure 1 - Moran Scatterplot



The analysis of area location in the plot helps to figure out the existence of clusters of areas with either positive of negative spatial association at the local level. However a more precise statistical measure of this is the Local Indicator of Spatial Association (LISA) (Anselin 1995). The measure, described in equation (1) is computed for each area *i* and, under the assumption that the *X* variable follows a normal distribution, related significance levels can be computed by using the randomization procedure described by the same Anselin (1995) and discussed by Anselin et al. (2006).

(1) $$I_i = (X_i - \bar{X}) \sum_j w_{ij} (X_j - \bar{X})$$

[1] For convenience after subtracting the mean from both variables. Demeaning leaves unchanged the value of the slope coefficient.

Borrowing the analytical tools from ESDA we studied land use in the 1546 municipalities composing the Lombardy region. Our proxy for land use is the share of urbanized area over total area of the municipality, available as part of the DUSAF databank of the Lombardy region. The definition of contiguity is based on the physical contiguity criterion, according to which two municipalities are neighbours if they share a common, administrative, boundary[2].
The municipality level is the lowest geographical level at which the relevant data was available. We are perfectly aware of the fact that, in spatial analysis and in our case too, the choice of geographical unit is likely to influence the result. From a pure statistical point of view the problem is known as Modifiable Area Unit Problem[3] and, admittedly, our results are probably affected by the choice to use the municipality level. In addition, we believe there are also important theoretical underpinnings suggesting the use of a lover geographical level. Among others, it is worth considering the hypothesis that urban/rural spaces mix within each municipality, not only between municipalities, suggesting that the use of a smaller geographical level could help improving the identification of both urban and rural systems. Nonetheless, the lack of adequate data at such a low scale prevents to further extend the analysis.

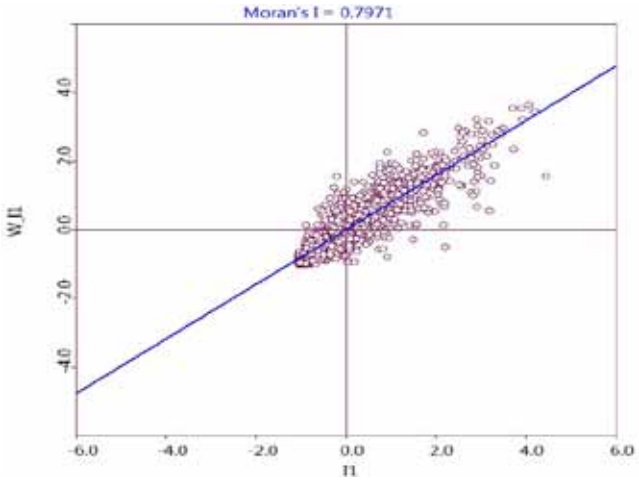
RESULTS

The spatial analysis of land use starts from the computation of the Moran's indicator. As described above, the indicator can be expressed

[2] The choice to rely on the so-called "common boundary approach" -two areas are neighbours if they share a common boundary- to identify neighbours is completely arbitrary. Actually some other methods are available such as, for instance, the "k-nearest approach" -the k nearest areas are considered as neighbours- or the "great circle distance approach" –all the areas within a certain distance from the origin. Consistency checks of the results have been made and additional results are available to the authors upon request.
[3] See Fotheringham and Wong (1991) and Jelinski and Wu (1996) for a review of the topic.

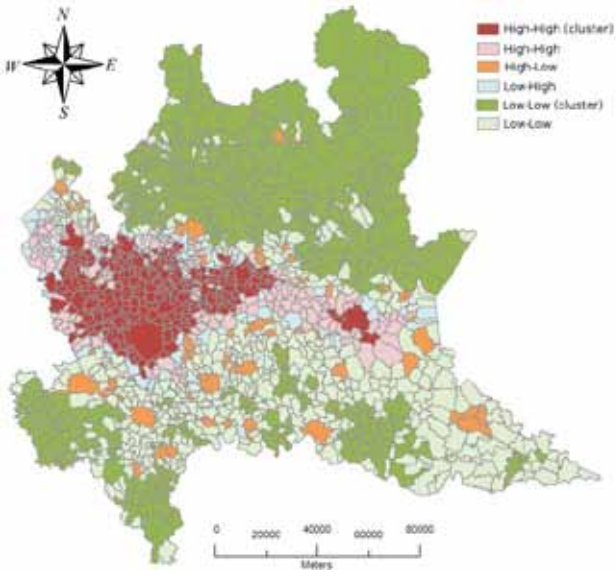
as the coefficient slope of the linear fit of *WX* on *X*. Mean deviations allow describing the space defined by the two variables in four quadrants leaving unchanged the value of the indicator. The result is presented in Figure 2.
In the figure the large majority of points lay on quadrants I and III, as expected. The indicator value, 0.7971, highlights a overall positive

Figure 2 - Moran scatterplot of land use in Lombardy – land use in the horizontal axis, neighbour's average on vertical axis, deviation from mean value



autocorrelation in the variable, although also local patters are expected to emerge. Observations in the first quadrant can be classified as predominantly urbanized areas, in which the demand for non-agricultural use of soil is relatively high and even extends to neighbouring areas. In the third quadrant, by the opposite, there are predominantly rural areas, in which the agricultural use of land is still prevailing, possibly for reasons related to environmental and physical characters. In the second quadrant there are regions considered as rural, provided the low degree of urbanization, but having urbanized neighbours and, thus, likely to be areas at the margins of urban agglomerations. Finally, in the fourth quadrant, there are urban areas surrounded by less urbanized territories and, as such, to be considered as main agglomerations in countryside areas. This intuitive graphical analysis is further extended by using LISA indicator to detect possible clusters of urban/rural areas, attempting to define the extent to which these areas are part of a system based on the statistical significance of the spatial association. The original classification of territories is accordingly extended with the inclusion of cores identifying urban – in the case of first quadrant – and rural – in the case of third quadrant – systems. The final result is presented in the Figure 3.
Green and red areas define the observations located respectively in the third and first quadrants of the Moran scatterplot. A darker tint is used, for both, when the spatial association is statistically significant. In blue there are the areas in the second quadrant while in orange the areas in the fourth one.
Based on this classification it is possible to recognize a main multi-centric urban system covering the Milan-Varese-Bergamo (MVB) triangle and extending right to the city of Brescia. The majority of this area is highly urbanized, with lower degrees of urbanization only at the margins of urban system as well as in the middle-area separating the MBV triangle from Brescia. These areas represent a very special typology of peri-urban territory, being subject to heavy urbanization

Figure 3 - Classification of territories



pressures. Nonetheless agricultural activities are expected to play a role in these territories. It can be noticed in the map that, in fact, most of the municipalities in (clear) red are located closely to blue areas, which in turn define agricultural areas in the neighbourhood of urban agglomerations. The boundaries which distinguish the different typologies of urban territory are here clearly defined. The urban cores emerge as dense and compact areas made of municipalities regularly adjacent. Also the urban system as a whole appears isolated from the rest of municipalities in the region.

Concerning predominantly agricultural areas, the LISA indicator has allowed detecting a main rural system in the northern part of the region. The rural vocation of these territories is likely determined by the presence of mountain areas in absence of significant urbanization[1]. Also in the rural systems margins are clearly shaped.

The southern part of the region is also depicted as an agricultural area in which, differently from the northern part, countryside mixes with urban agglomerations – the areas in orange. The spatial randomness of these urban agglomerations points to the mono-centric organization of urban space in these territories.

As a matter of fact these urban agglomerations roughly correspond to the main cities of Mantova, Cremona, Lodi and Pavia. In addition, however, different of sub-centres are present. In the map it is thus noticeable a geographical coincidence of a variety of territories in this area, going from concentrations of primarily agricultural areas to middle areas in which agriculture and urban features merge to urbanized centres. The so-defined middle areas are yet another typology of peri-urban territory.

Differently from the previous case there are, here, lower urbanization pressures and a more widespread agricultural activity. By definition the boundaries of these multiple mono-centric systems are not clearly defined. It might be difficult, in fact, to disentangle which centre single municipality gravities around, provided that the urban and rural features mix in these territories and this prevents to fix a margin where the urban characters leave space to rural ones.

CONCLUSION

This work represents the first step of the analysis of peri-urban activities in the Lombardy region. In defining peri-urban, in fact, the biggest challenge is that of differentiating predominantly urban from predominantly rural typologies of territories. The task is even more challenging, provided the different organization of urban spaces across multi-centric and mono-centric systems.

We have set up a methodology which, in absence of reliable functional linkages data, provides a tool for the identification of urban systems, rural systems and related middle-areas, likely to be classified as peri-urban areas.

The graphical result, based on ESDA and, more in detail, on the LISA indicator, provide us with a classification of municipalities in the Lombardy region. At a glance it is possible to identify a main urban system covering the Milan-Varese-Bergamo area which extends also to Brescia. Within the multi-centric urban system and alongside the most important urban agglomerations, a mix of less urbanized areas – the first type of peri-urban – emerge, in which agricultural activities are expected to play a prominent role.

The northern part of the region is classified as a rural system in which urban agglomerations are altogether absent. In the southern part of the region a mix of typologies geographically co-exist. Together with main rural systems it is find evidence of mono-centric urban agglomeration, usually – but not always – corresponding to main cities. In between urban centres and rural systems agricultural activities mix with less urbanized areas and a second type of peri-urban is identified.

ESDA methodologies are descriptive in nature and, unfortunately do not allow to further characterize peri-urban territories.

Beyond the evidence that different typologies

[1] With the exception of touristic centers.

of peri-urban exist, in relation to the spatial organization of the urban space, it is not possible to asses, at least based on ESDA, to what extent the typology of peri-urban identified in rural areas of the region is different from the typology of peri-urban identified in the urban system. Such research perspective is worth to be considered for future analysis of the topic.
The current work will be further extended attempting to a) better characterize the peri-urban territories in relation to economic, social and environmental characters and b) explain how the spatial distribution of urban area is, in turn, influenced by these characters.

REFERENCES

Allen, Adriana. 2003. "Environmental Planning and Management of the Peri-Urban Interface: Perspectives on an Emerging Field." Environment and Urbanization 15 (1) (April 1): 135–148.

Anselin, Luc. 1995. "Local Indicators of Spatial Association—LISA." Geographical Analysis 27 (2) (April 1): 93–115.

———. 1996. "The Moran Scatterplot as an ESDA Tool to Assess Local Instability of Spatial Association." In Spatial Analytical Perspectives on GIS, by M. Fisher, H. J. Scholten, and D. Unwin. London: Taylor and Francis.

Anselin, Luc, Ibnu Syabri, and Youngihn Kho. 2006. "GeoDa: An Introduction to Spatial Data Analysis." Geographical Analysis 38 (1) (January 1): 5–22.

Baumont, Catherine, Cem Ertur, and Julie Gallo. 2004. "Spatial Analysis of Employment and Population Density: The Case of the Agglomeration of Dijon 1999." Geographical Analysis 36 (2) (July 1): 146–176.

Berkowitz, Alan R., Charles H. Nilon, and Karen S. Hollweg. 2002. "Introduction." In Understanding Urban Ecosystems: A New Frontier for Science and Education. Springer.

Bryden, J. 2002. "Rural development indicators and diversity in the European Union". In conference of Measuring Rural Diversity. Washington, DC.
Cattan, N. 2002. Redefining Territories: The Functional Regions. Organization for Economic Cooperation and Development.

Fotheringham, A S, and D W S Wong. 1991. "The Modifiable Areal Unit Problem in Multivariate Statistical Analysis." Environment and Planning A 23 (7): 1025–1044.

De Goei, Bastiaan, Martijn J. Burger, Frank G. Van Oort, and Michael Kitson. 2010. "Functional Polycentrism and Urban Network Development in the Greater South East, United Kingdom: Evidence from Commuting Patterns, 1981–2001." Regional Studies 44 (9): 1149–1170.

Hewitt, Maria Elizabeth. 1989. Defing "Rural" Areas: Impace on Health Care Policy and Research. Washington D.C.: Health Program, Office of Technology Assessment, Congress of the United States.

Iaquinta, David, L., and Axel Drescher W. 2000. Defining Peri-urban: Understanding Rural–urban Linkages and Their Connection to Institutional Contexts. Conference Paper. Tenth World Congress of the International Rural Sociology Association.

Jelinski, Dennis, and Jianguo Wu. 1996. "The Modifiable Areal Unit Problem and Implications for Landscape Ecology." Landscape Ecology 11 (3): 129–140.

Korcelli, Piotr. 2008. Review of Typologies of European Rural-Urban Regions. Land-Use Relationships in Rural-Urban Regions. http://www.plurel.net/images/D211.pdf.

MacGregor-Fors, Ian. 2010. "How to Measure the Urban-wildland Ecotone: Redefining 'peri-urban'

Areas." Ecological Research 25 (4): 883–887.

———. 2011. "Misconceptions or Misunderstandings? On the Standardization of Basic Terms and Definitions in Urban Ecology." Landscape and Urban Planning 100 (4) (April 30): 347–349.

Madaleno, Isabel Maria, and Alberto Gurovich. 2004. "'Urban Versus Rural' No Longer Matches Reality: An Early Public Agro-residential Development in

Periurban Santiago, Chile." Cities 21 (6) (December): 513–526.

Ramos, Rui A. R, and Antônio Nélson Rodrigues da Silva. 2003. "A data-driven approach for the definition of metropolitan regions". ConferenceObject. http://repositorium.sdum.uminho.pt/handle/1822/2320.

Tacoli, Cecilia. 1998. "Rural-Urban Interactions: A Guide to the Literature." Environment and Urbanization 10 (1) (April 1): 147–166.

14. Evoluzione della dimensione aziendale: un'analisi esplorativa mediante la Configural Frequency Analysis

Stefano Corsi [a d], *Stefano Pareglio* [b], *Andrea Tosini* [c]

ABSTRACT

In Lombardy, the recent Agricultural Census shows a reduction in number of farms and in agricultural area, and also an increase in the average size of farms. The paper analyzes the relationship between the change in farm size and the use of production factors. The focus has been posed on the farms that have made investments related to a specific measure of the regional RDP.
The methodology adopted (Configural Frequency Analysis, CFA) is an exploratory data analysis that can be used to identify and describe "types" of farms: in this way, we investigated if some hypotheses of "common sense" occur or not.
The results reveal interesting evolutionary paths, opening up interesting prospects in the analysis of the motivations behind entrepreneurial choices. The results also lead us to affirm that the CFA, rarely used in economic researches, can be appropriately applied for a "first-step analysis" of the evolutionary pathways of farms and make more effective the policy design.

[a] Corresponding author: Stefano Corsi, Dipartimento di Economia, Management e Metodi quantitativi (DEMM), Università degli Studi di Milano, Facoltà di Agraria, via Celoria 2, Milano, 20133. E-mail: stefano.corsi@unimi.it.
[b] Dipartimento di Matematica e Fisica, Università Cattolica del Sacro Cuore, via Musei 41, Brescia, 25121.
[c] Dipartimento di Economia, Management e Metodi quantitativi (DEMM), Università degli Studi di Milano, Facoltà di Agraria, via Celoria 2, Milano, 20133.
[d] Introduzione e conclusioni sono attribuibili a Stefano Corsi e Stefano Pareglio. Metodologia e risultati sono attribuibili a Stefano Corsi, Stefano Pareglio e Andrea Tosini in parti uguali. *La ricerca è stata condotta nell'ambito del progetto di Regione Lombardia denominato AgriCO2ltura - Valutazione di tecniche per incorporare carbonio nei suoli agricoli e ridurre le emissioni di anidride carbonica in agricoltura. Si ringrazia l'Ente regionale per il sostegno finanziario.*

INTRODUZIONE

L'evoluzione del settore agricolo nei paesi occidentali è stata caratterizzata negli ultimi decenni da una riduzione del numero di aziende agricole, a fronte di un aumento delle dimensioni medie delle stesse.
Questo fenomeno è connesso a dinamiche macroeconomiche che hanno determinato un progressivo spostamento della forza lavoro e dei capitali verso gli altri settori produttivi, al cambiamento degli stili di vita e delle aspettative della popolazione ed in particolare delle generazioni più giovani, ma anche a dinamiche interne al settore agricolo, come la diffusione della meccanizzazione e la gestione professionale dell'azienda. Anche in Lombardia si è assistito a questa evoluzione, che è ben descritta dai primi risultati del 6° Censimento generale dell'agricoltura. Più in particolare, in Lombardia sono presenti nel 2010 53.313 aziende, rispetto alle circa 71.000 del 2000 (-24%), mentre la SAU è passata da 1.039.592 ha a 984.871 ha (41% della superficie territoriale regionale) (-5,3%). La dimensione media aziendale è quindi aumentata da 14,6 ha/az a 18,4 ha/az, valore decisamente superiore alla media nazionale, pari a 7,9 ha/az, ma con differenze sensibili tra le province lombarde.
Diverse province, quali Milano, Brescia, Pavia, Mantova, Lodi, Monza e Brianza, ma anche Sondrio, mostrano una crescita superiore alla media regionale, mentre altre, come Varese, Como e Lecco, situate principalmente in zona pedemontana, fanno invece rilevare una riduzione della superficie media.
Questi dati portano, in prima istanza, a ritenere che l'incremento della superficie media aziendale si registri soprattutto nelle aree della regione in cui l'agricoltura è più specializzata e intensiva, a differenza di quanto avviene nelle aree meno produttive. Rispetto ai dati del Censimento del 2000, si rileva altresì la diminuzione delle

aziende di piccole e medie dimensioni e l'avvio (in alcuni casi, l'intensificazione) di un processo di ricomposizione fondiaria che ha favorito le aziende di grandi dimensioni, superiori ai 50 ha, che oggi rappresentano il 10% circa delle aziende, con il 58% della superficie agricola totale.
L'aumento delle dimensioni aziendali deve però essere messo in relazione ad altri aspetti della gestione aziendale, in particolare l'impiego di lavoro e il capitale investito. A un aumento delle dimensioni medie aziendali, infatti, può corrispondere sia un'estensivazione delle colture collegata a un minore intensità di impiego di capitale e di manodopera, sia una professionalizzazione che mantiene o incrementa l'intensità di impiego dei fattori di produzione: un'attenta interpretazione del fenomeno, e della sua distribuzione nei sistemi agricolo-territoriali della Lombardia, può consentire di delineare adeguate strategie di sviluppo per l'agricoltura regionale.
Da un punto di vista teorico i tre principali fattori della produzioni, contemporaneamente impiegati nell'analisi, sono variabili. Tra di essi il lavoro e il capitale inteso come forza lavoro meccanica sono tradizionalmente considerati sostituibili: all'aumentare delle risorse tecnologiche si riduce l'impiego di forza lavoro manuale.
Secondo la funzione di produzione l'azienda può sostituire i fattori della produzione al fine di mantenere lo stesso livello produttivo, è questo il caso delle aziende che subiscono una riduzione di superficie ed aumentano lavoro e/o capitale, incrementare i fattori per ottenere maggiori rendimenti di scala, è il caso di un'azienda che aumenta la superficie e almeno uno degli altri fattori, o infine riducendo la superficie mantenere o l'impiego di fattori riducendo il livello produttivo. L'analisi mostra le variazioni dei fattori produttivi in seguito all'adesione ad una misura di finanziamento che consente di accedere a risorse monetarie che devono essere impiegate per interventi strutturali.
Per quanto riguarda la manodopera, negli ultimi anni si è assistito a una flessione degli occupati in agricoltura, scesi dai quasi 80.000 del 2008 ai 70.800 del 2010 (Pieri, Pretolani, 2011). In Lombardia il 54% degli occupati lavora stabilmente, rispetto al 28% della media nazionale. Dal 2000 a oggi, si sono ridotti del 25% gli occupati legati da vincoli familiari al titolare dell'azienda (coniuge e parenti vari), mentre sono aumenti di oltre il 45% gli addetti esterni, passati dai 23.660 del 2000 ai 34.457 del 2010.
Per quanto concerne gli investimenti in agricoltura, i dati più recenti sono relativi al 2005 e non mostrano variazioni significative rispetto al 2000 (Casati, Pieri, 2008). Limitando l'esame alle sole immatricolazioni di macchine agricole, si può notare una diminuzione del 23% circa negli ultimi 5 anni (Pieri, Pretolani, 2011). L'interpretazione di questo dato è controversa: da un alto, può essere ricondotta allo stato generale di crisi in cui versa il settore agricolo; dall'altro, la riduzione di aziende e il loro ampliamento ha certamente comportato una razionalizzazione di questa tipologia di investimenti.
I dati medi a scala regionale o provinciale non consentono quindi un'interpretazione sufficientemente raffinata dell'evoluzione della dimensione aziendale all'interno del sistema agricolo lombardo. Si è pertanto deciso di ricorrere a metodologie di indagine che consentono di disporre di informazioni più articolate e, presumibilmente, più significative.
La metodologia impiegata, di cui si dà conto nel successivo paragrafo, necessita di una "tesi" di cui si incarica di verificarne la veridicità. Per costruire tale tesi, si farà ricorso alle informazioni relative all'accesso delle aziende agricole alle misure di investimento del PSR della Regione Lombardia e in particolare alla misura 121 che è quella che attiene più direttamente agli investimenti aziendali. Diversamente da altre misure, essa prevede il cofinanziamento aziendale, con il risultato di sommare ai 143 milioni erogati dal PSR, ulteriori 265 milioni di euro investiti dalle aziende beneficiarie.
In altri termini, le azioni della misura 121, che riguardano soprattutto l'introduzione di processi innovativi che consentano di qualificare le produzioni e di internalizzare le fasi della

trasformazione e vendita dei prodotti, sono destinate a migliorare l'uso dei fattori produttivi, a ridurre i costi variabili, a conservare e ad accrescere la capacità competitiva dell'azienda agricola in termini di reddito e di valore aggiunto, favorendone l'adeguamento a nuove esigenze e/o a nuove opportunità (Regione Lombardia, 2010).
Al 2010, secondo il rapporto di valutazione intermedia (Regione Lombardia, 2010), 1.461 aziende hanno aderito alla misura 121 per un totale di spesa di circa 228 milioni, comprensivi del cofinanziamento privato: un investimento medio aziendale di quasi 156 mila euro. Le aziende che accedono alla misura 121 del PSR, anche in considerazione dell'impegno finanziario che assumono, rappresentano quindi un interessante campione su cui verificare la tesi secondo la quale tali aziende dovrebbero quanto meno mirare a conservare la propria superficie produttiva, resistendo alla pressione dell'urbanizzazione.
Il presente lavoro si pone l'obiettivo di verificare la tesi secondo cui il finanziamento per interventi strutturali in un azienda comporti l'aumento o la conservazione della superficie aziendale e di analizzare i rapporti tra l'intensità d'impiego dei fattori produttivi (forza lavoro, utilizzo di carburanti) e la variazione della superficie aziendale.
Infine si intende esplorare l'utilizzo di una metodologia poco utilizzata nell'ambito economico per descrivere i rapporti tra variabili già studiate.

METODOLOGIA

Una metodologia di esplorazione dei dati che può consentire di valutare adeguatamente le relazioni (e le correlate tipologie di espressione) delle variazioni delle variabili prese in considerazione è la Configural Frequency Analysis (CFA). La CFA è stata prevalentemente applicata negli studi psicologici (Lienert, 1968; von Eye, 1990; Netter et al, 2000;. Von Eye,2004), con alcune limitati impieghi nel campo economico e in particolare dell'economia agraria (Mann, 2005).
Ma come l'articolo di Mann evidenzia permette di descrivere e identificare la partecipazione al PSR di aziende agricole che hanno una combinazione di fattori produttivi che influenzano la partecipazione alle misure. In particolare ha notato che in svizzera le aziende che aumentono la dimensione aziendale riducono la propria partecipazione al PSR mentre le aziende con un calo di terreno aumentano la quota di terreno a prato che partecipa alla misura di estensivazione del PSR.
La CFA, che coinvolge variabili categoriali, permette di indicare le celle combinazioni di variabili, identificate attraverso una classificazione incrociata, che contengono più (o meno) osservazioni rispetto a un modello stabilito a priori. Quando una cella di classificazione incrociata contiene più osservazioni del previsto rispetto a un valore atteso, essa costituisce un "tipo" (type); quando invece ci sono meno osservazioni del previsto, la cella costituisce un "antitipo" (antytype). Attraverso questa classificazione, una certa combinazione di diverse variabili può essere ritenuta tipica o atipica con riferimento al modello base. Poiché le aziende agricole, come forma organizzativa e come sviluppo nel tempo, possono essere ben descritte da variabili categoriali, questo approccio sembra avere un interessante potenziale applicativo nell'analisi della struttura aziendale e delle scelte gestionali effettuate dagli imprenditori agricoli.
Le classi individuate attraverso la CFA non consentono un'analisi raffinata delle variazioni di impiego dei fattori produttivi, ma sono rivolte a verificare l'adeguatezza di tesi costituite a priori, mettendo in luce fenomeni contradditori o in antitesi rispetto alle attese. L'impiego della CFA nell'analisi delle politiche permette di evidenziare situazioni non consuete o addirittura contrarie agli esiti attesi della politica stessa.
I dati impiegati per le elaborazioni, riferiti agli anni 2008 e 2011, sono stati ottenuti dal Sistema Informativo Agricolo della Regione Lombardia (SIARL). Il sistema, che consente di conoscere e aggiornare i dati del fascicolo aziendale delle imprese agricole lombarde, è utilizzato dall'amministrazione regionale per la raccolta e l'elaborazione delle domande riferite alla PAC e

al PSR. Tre variabili sono state incluse nell'analisi: variazione della SAU aziendale (S), variazione nell'impiego di manodopera (L) e variazione nell'impiego di carburante (F). Il campione impiegato nell'analisi comprende le 268 aziende del SIARL che hanno aderito alla misura 121 del PSR e che dispongono di dati aggiornati per le tre variabili nei due anni di riferimento.

La scelta degli anni 2008 e 2011 ha permesso di selezionare il campione di aziende più ampio possibile; inoltre va ricordato che nell'arco della programmazione 2007-2013 il primo bando relativo alla misura 121 è stato pubblicato nel 2007, ma le aziende hanno avuto accesso al finanziamento nel 2008, mentre nel 2012 le procedure di controllo dei finanziamenti non sono ancora terminate. Le aziende oggetto di indagine sono un campione significativo rispetto al totale: si tratta di circa il 20% di quelle che hanno partecipato al bando della misura 121 (1.461). In altri termini , sono tutte quelle per le quali vi è la disponibilità completa dei dati.

Posto che L rappresenta la variazione di manodopera aziendale, se il numero di occupati in azienda nel 2011 è maggiore rispetto al 2008, L = 1, se minore L = -1, se è costante L = 0. Le aziende con una SAU invariata tra il 2008 e il 2011 (in un intervallo del +/-5%) sono indicate con S = 0, quelle con un aumento della SAU (> 5%) sono indicate con S = 1, quelle con una diminuzione della SAU (sempre >5%) sono indicate con S = -1. Lo stesso vale per i consumi di carburante (F).

L'intervallo del +/-5%, applicato alle variabili relative al consumo di carburante e alla superficie aziendale, ha lo scopo di non misurare variazioni non significative nell'uso dei fattori produttivi che si riscontrano inevitabilmente nel confronto tra diversi esercizi aziendali. La tabella 1, riferita al campione esaminato, conferma le dinamiche strutturali in precedenza accennate in via generale: in Lombardia, meno del 20% delle aziende agricole riduce le proprie dimensioni.

La metodologia utilizzata è quindi la Configural Frequency Analysis (CFA) che è strutturato in 3 fasi.

La prima fase consiste nello stimare un modello-base, che comprende cioè tutte le relazioni tra variabili che non sono di interesse per le ipotesi in esame: in questo caso, sono stati valutati i rapporti tra l'aumento di SAU, la variazione della manodopera e la variazione del consumo di carburante. La prima fase utilizza dunque le frequenze delle singole variabili (S, L e F) per stimare le associazioni attese. L'ipotesi nulla è quindi che le tre variabili (S, L e F) siano indipendenti tra loro; in tal caso la crescita, la diminuzione o la permanenza delle condizioni di una qualsiasi azienda agricola per una delle 3 variabili risulta essere indipendente dalla possibile variazione delle altre 2 variabili.

In questo caso, la probabilità di un particolare evento in un'azienda agricola (S = -1, L = -1, F = -1, per esempio) è il prodotto delle relative frequenze della variazione specifica di ciascuna variabile. Ad esempio, il 17,5% delle aziende hanno mostrato un calo di SAU (S = -1), il 16,1% ha mostrato un calo negli occupati (L = -1) e il 28,4% ha mostrato un calo nei consumi di carburante (F = -1) (vedi tabella 1). Così, la probabilità che una qualsiasi azienda abbia una riduzione di SAU, una riduzione di manodopera e una riduzione nei consumi di carburante è 0,0080, ovvero di circa 2 aziende su un campione di 268 aziende agricole. Ci si

Tabella 1 - Distribuzione del campione: numero di aziende (% sul totale). Fonte: Siarl

	Diminuzione (-1)	Costante (0)	Aumento (1)
S	47 (17,5)	111(41,4)	110 (41,1)
L	43 (16,1)	144 (53,7)	81 (30,2)
F	76 (28,4)	66 (22,7)	131 (48,9)

aspetterebbe quindi di trovare questo numero di aziende nella cella di cross-classificazione -1, -1, -1.
Formalmente:

Log Ej,k,l = N + Sj + Lk + Fl

Dove E è il valore atteso di osservazioni nella cella j,k,l; N è il log del numero di aziende agricole osservate e indica le relative frequenze di j,k,l caratteristiche di ciascuna variabile S, L e F.
La seconda fase della CFA attiene alla verifica della significatività dei rapporti così identificati. Un gran numero di test è stato proposto per la CFA (von Eye, 2002, von Eye e Pena, 2004). In questo caso è stato utilizzato il test z. Come valore critico è stato utilizzato p = 0,05 per identificare la significatività di celle tipo e antitipo.
La terza fase della CFA comporta l'interpretazione dei tipi e degli antitipi. Tale interpretazione si rivolge alle caratteristiche degli individui nelle celle che identificano tipi e antitipi: la CFA è infatti un metodo statistico orientato verso il modello, piuttosto che verso le variabili. Si concentra dunque sulle situazioni atipiche, inaspettate, o verso le associazioni estreme, ossia verso i casi in cui le frequenze osservate non sono valutabili con il modello base.

Tabella 2 - Tipi e antitipi riferiti a crescita aziendale, impiego di manodopera e di carburante

			Osservati	Attesi	z	p-value		
-1	-1	-1	1	2,1385	-0,781662990	0,0000543707	Antitype	1
-1	-1	0	2	1,7164	**0,217139787**	**0,0002667550**	**Type**	**1**
-1	-1	1	3	3,6861	-0,359845180	0,0000028955	Antitype	2
-1	0	-1	13	7,1615	**2,211465778**	**0,0000000000**	**Type**	**2**
-1	0	0	3	5,7481	-1,158703960	0,0000000000	Antitype	3
-1	0	1	12	12,3442	-0,100296870	0,0000000000	Antitype	4
-1	1	-1	5	4,0283	**0,487794023**	**0,0000000000**	**Type**	**3**
-1	1	0	3	3,2333	-0,130523580	0,0000000000	Antitype	5
-1	1	1	5	6,9436	-0,747333460	0,0000000000	Antitype	6
0	-1	-1	6	5,0505	**0,426533187**	**0,0000000000**	**Type**	**4**
0	-1	0	4	4,0537	-0,026875950	0,0000000000	Antitype	7
0	-1	1	7	8,7055	-0,587655680	0,0000000000	Antitype	8
0	0	-1	17	16,9133	**0,021769118**	**0,0000000000**	**Type**	**5**
0	0	0	18	13,5752	**1,232565594**	**0,0000000000**	**Type**	**6**
0	0	1	26	29,1533	-0,618620660	0,0000000000	Antitype	9
0	1	-1	8	9,5138	-0,499722050	0,0000000000	Antitype	10
0	1	0	8	7,6360	**0,133627379**	**0,0000000000**	**Type**	**7**
0	1	1	17	16,3987	**0,153246146**	**0,0000000000**	**Type**	**8**
1	-1	-1	5	5,0050	-0,002261640	0,0000000000	Antitype	11
1	-1	0	3	4,0172	-0,511348590	0,0000000000	Antitype	12
1	-1	1	12	8,6271	**1,167299180**	**0,0190439576**	**Type**	**9**
1	0	-1	13	16,7610	-0,948799110	0,0000000000	Antitype	13
1	0	0	14	13,4529	**0,153057407**	**0,0000000000**	**Type**	**10**
1	0	1	28	28,8906	-0,175421910	0,0000000000	Antitype	14
1	1	-1	7	9,4280	-0,805049910	0,0000000000	Antitype	15
1	1	0	8	7,5672	**0,159584236**	**0,0000802162**	**Type**	**11**
1	1	1	20	16,2510	**0,959537991**	**0,0000000000**	**Type**	**12**

RISULTATI

I risultati dell'analisi condotta sul campione in precedenza descritto (268 aziende) sono riportati in tabella 2. Le 27 celle analizzate identificano 12 tipi (140 aziende) e 15 antitipi (128 aziende). In questa prima esplorazione, l'interpretazione dei risultati si rivolge anzi tutto all'analisi dei tipi; gli antitipi, contraddicendo l'ipotesi (o "tesi"), necessitano infatti di maggiori approfondimenti.

Un rilievo generale riguarda la distribuzione dei tipi all'interno dei 3 gruppi: 5 tipi su 12 si trovano nelle celle che identificano le aziende che conservano la superficie produttiva, 3 in quelle delle aziende che riducono la superficie e 4 in quelle delle aziende che aumentano la superficie.

Non è possibile identificare caratteristiche comuni a tutti i tipi selezionati, ma l'analisi svolta non presuppone come requisito necessario tale conclusione. Piuttosto appare interessante capire quali siano le diverse reazioni all'adesione alla misura 121 dei tipi identificati, in considerazione delle caratteristiche delle aziende che costituiscono detti tipi. I tipi 2 e 3, riferiti ad aziende (18 in totale) che sono andate incontro a una riduzione della SAU, denotano anche una riduzione nell'impiego di carburanti, con il mantenimento della forza lavoro (tipo 2) o il suo aumento (tipo 3). Sono quindi aziende che, pur aderendo alla misura 121, non sono in grado né di espandere la dimensione aziendale (secondo una tendenza mediamente rilevabile), né di addivenire a una sostanziale intensificazione nell'impiego degli altri fattori di produzione. Per quanto riguarda invece i tipi riferiti ad aziende che mantengono costante la SAU, si evidenziano 3 situazioni tra loro non comparabili: riduzione nell'impiego sia di manodopera sia di carburante (tipo 4), costanza nell'impiego di entrambi i fattori (tipo 6), incremento nell'impiego di entrambi i fattori (tipo 8). Le aziende del tipo 4 (6) sembrano dunque rivolte a una estensivazione colturale: sarebbe perciò interessante sapere se ciò è frutto di una scelta precisa, che potrebbe essere rilevata dall'adesione ad altre misure del PSR rivolte alla sostenibilità, come ad esempio le misure agro-ambientali (misura 214) o le misure relative alla forestazione (misura 221). Sulle aziende del tipo 6 (18) non si possono svolgere considerazioni più approfondite, dato che mantengono l'impiego dei fattori produttivi complessivamente costante anche a fronte di investimenti aziendali: si può forse supporre che l'adesione alla misura 121 sia stata occasione per stabilizzare le condizioni di gestione. Le aziende del tipo 8 (17) hanno invece proceduto, grazie anche al finanziamento regionale, a intensificare l'impiego di manodopera e di macchine, pur senza accrescere la dimensione aziendale. Per quanto riguarda invece le aziende degli ultimi tre tipi (46 in totale), ossia quelle che hanno registrato un incremento della SAU, si può osservare che solo il tipo 9 (12 aziende) ha avuto una riduzione della manodopera a fronte però di un incremento dell'impiego di carburanti. Il tipo 10 (14 aziende) ha mantenuto costante l'impiego di fattori produttivi, mentre il tipo 12 (20 aziende) ha aumentato sia la manodopera che il carburante utilizzato. In una certa misura, il tipo 8 e il tipo 12, che comprendono nell'insieme 37 aziende, mostrano dinamiche analoghe poiché la partecipazione alla misura 121 ha rappresentato un'occasione di intensificazione dell'attività, indipendentemente dai riflessi sulla superficie aziendale. In sintesi, tra le aziende che effettuano interventi di ammodernamento aziendale (aderendo alla misura 121), non tutte denotano un incremento della superficie aziendale. Tuttavia, nel caso in cui ciò avvenga, ma anche laddove la superficie aziendale rimane invariata, si tratta di aziende più portate ad accrescere l' impiego degli altri fattori produttivi, quasi che la "vitalità aziendale" sia ben interpretata proprio dalla dinamica della superficie produttiva. L'ampia varietà dei tipi individuati apre però a interpretazioni diverse e a una necessaria cautela, che suggerisce opportuni approfondimenti per non ricadere in tesi o in interpretazioni banali, anche in ragione delle pressioni esogene alla trasformazione dei suoli che le aziende agricole subiscono in misura assai diversificato nei diversi contesti regionali.

CONCLUSIONI

Nonostante questo lavoro rappresenti solo una prima e limitata applicazione della CFA allo studio delle relazioni tra variabili a scala aziendale, i risultati ottenuti portano a ritenere che tale metodologia di analisi esplorativa dei dati, poco utilizzata in campo economico, possa trovare adeguato impiego nello studio dei percorsi evolutivi aziendali.
Un elemento a sostegno della CFA è l'adattabilità a campioni di dimensioni assai diverse: in questo lavoro, il campione indagato è infatti piuttosto contenuto, ma in letteratura vi sono esempi riferiti a campioni assai più numerosi (Mann, 2005). Nell'articolo Mann utilizza lo stesso metodo di analisi per un campione di 57'747 aziende agricole del territorio svizzero che posseggono prati nella loro SAU.
Infine, il risultato empirico più significativo è certo quello del diverso esito determinato dell'adesione alla misura 121 del PSR della Regione Lombardia sulle aziende beneficiarie, in termini di evoluzione della superficie aziendale e di intensità di impiego degli altri fattori produttivi. La propensione alla crescita della superficie aziendale, o quanto meno al suo nondecremento, parrebbe essere la prima discriminante del comportamento aziendale dato che, a sua volta, condiziona l'impiego degli altri fattori di produzione, pur secondo tipologie assai differenziate. In altri e più sintetici termini, la misura 121 per l'ammodernamento strutturale è più efficace nel caso di aziende che aumentano la superficie aziendale, mentre negli altri casi essa rappresenta più un'occasione per accrescere le possibilità di sopravvivenza dell'azienda beneficiaria.

BIBLIOGRAFIA

Barreiro-Hurlé Jesús, María Espinosa-Goded and Pierre Dupraz (2008)Does intensity of change matter? Factors affecting adoption in two agri-environmental schemes Paper presented at the EAAE Seminar "Modeling of Agricultural and Rural Development Policies". Sevilla, Spain

Bertoni D., Cavicchioli D., Pretolani R., Olper A. (2008) Agri-environmental measures adoption: new evidence from Lombardy region, Seminar Viterbo, Italy, November 20-21.

Casati D., Pieri R. (2008) Il sistema agro-alimentare della Lombardia, Rapporto 2008, Milano, Franco Angeli.

Mann S. (2005) Farm size growth and participation in agri-environmental scheme: a Configural Frequency Analysis of the Swiss case, Journal of Agricultural Economics Vol. LVI No. 3.

Netter P., Toll C.,Rohrmann S., Henning J. And Nyborg H. (2000) Configural frequency analysis of factors associated with testosterone levels in Vietnam veterans, Psychologische Beitrage, Vol. XLII.

Pieri R., Pretolani R. (2011) Il sistema agro-alimentare della Lombardia, Rapporto 2011, Milano, Franco Angeli.

Regione Lombardia (2010) Rapporto di Valutazione intermedia PSR 2007-2013, http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/countries/it/mte-rep-it-lombardy_it.pdf.

Von Eye A. (1990) Introduction to Configural frequency analysis. The search for types and antitypes in cross-classification, Cambridge University Press.

Von Eye A. (2002) Configural frequency analysis Methods of Psychological research, Online 2002, Vol. VII, No.3.

Von Eye A., Pena G. T. (2004) CFA: the search for extreme cells, Journal of applied statistics, Vol. XXXI.

15. I parametri comunitari sulla valutazione dei risultati economici aziendali: un'applicazione sulle aziende vitivinicole DOP in Sicilia.

Salvatore Bracco[a], Gaetano Chinnici [b], Mario D'Amico [b], Giuseppe Di Vita [b], Gioacchino Pappalardo [b]

ABSTRACT

The international wine sector in the last two decades has changed significantly as a result of changes in the dynamics of the area under cultivation and the corresponding productions. The present paper aims to evaluate the profitability of quality wine grape growing in Sicily using the parameters (SGM and SO), under Community rules in order to assess the impact in the most representative areas of the Sicily compared to the regional average. The methodology employed allows to highlight a comparative economic performance of the Sicilian wine grape growing, even at the possible impact that the SO would have on decision making of future rural development policies.

INTRODUZIONE

A partire dalla fine degli anni '90 il sistema vitivinicolo europeo è stato interessato da profondi cambiamenti che hanno impresso notevoli effetti sulle dinamiche relative alle superfici coltivate ed alle corrispondenti produzioni realizzate (Cesaretti et al., 2006; D'Amico, 2011). A tale cambiamento hanno contribuito in primo luogo le politiche comunitarie agricole la cui attuazione è stata determinante nel ridisegnare la fisionomia dell'intero comparto.

Il baricentro produttivo si è spostato dal bacino del Mediterraneo, imperniato su Italia, Francia e Spagna, verso nuovi paesi, quali Cina, Stati Uniti, Australia, che in tempi molto brevi sono cresciuti in termini di importanza in quanto caratterizzati non solo da un aumento delle superfici investite ma anche delle produzioni realizzate.

A fronte della crescente competitività che contraddistingue, da alcuni anni, il comparto vitivinicolo assume notevole rilevanza la necessità di interpretare le strategie che le aziende cercano di adottare per tentare di superare le difficoltà di mercato dovuto ad un numero sempre più elevato di prodotti vinicoli (Marangon et al., 2010).

La viticoltura siciliana, dopo una lunga fase di espansione caratterizzata dalla produzione in misura elevata di vini da taglio commercializzati allo stato sfuso o indirizzati alla distillazione, è stata contraddistinta da un marcato rinnovamento di carattere strutturale ed organizzativo-gestionale delle aziende di produzione.

Nell'ultimo decennio la Sicilia, in linea con i dati nazionali registra una notevole riduzione delle superfici e delle produzioni da imputare, in primo luogo, all'abbandono della viticoltura in quelle aree caratterizzate da una bassa redditività della coltura oltre che, all'attuazione delle politiche comunitarie (OCM vino) meno incentivanti e volte allo smantellamento delle politiche di sostegno e al perdurare della crisi economica internazionale che colpisce in misura elevata le aziende di piccole dimensioni (Pomarici, Sardone, 2009). L'individuazione dei caratteri che contraddistinguono il comparto vitivinicolo insieme alla conoscenza delle potenzialità e dei vincoli di carattere economico-gestionale rappresentano delle scelte cui ciascuna impresa deve essere in grado di valutare le scelte (Ciaponi, 2005). Diventa quindi importante per tutti gli

[a] Corresponding author: Salvatore Bracco, Dipartimento di Gestione dei Sistemi Agroalimentari ed Ambientali (DiGeSA), Università degli Studi di Catania, via Santa Sofia 100, 95123 Catania. Email: salvatore.bracco@unict.it

[b] Dipartimento di Gestione dei Sistemi Agroalimentari ed Ambientali (DiGeSA), Università degli Studi di Catania, via Santa Sofia 100, 95123 Catania.

Questo lavoro è parte di un progetto di ricerca finanziato dalla Regione Siciliana "Analisi economico-gestionali della filiera vitivinicola in Sicilia e valorizzazione delle produzioni", coordinato dal prof. Mario D'Amico.

Il lavoro è frutto di una piena collaborazione degli autori, tuttavia, la materiale stesura del paragrafo 5 è da attribuire a Salvatore Bracco, quella del paragrafo 4 a Gaetano Chinnici, quella del paragrafo 1 a Mario D'Amico, quella del paragrafo 3 a Giuseppe Di Vita, quella del paragrafo 2 a Gioacchino Pappalardo. Gli autori desiderano ringraziare gli anonimi referees per gli utili suggerimenti forniti al fine di migliorare la stesura del testo.

stakeholders analizzare le condizioni di produzioni in grado di verificare la redditività prodotta e la capacità da parte delle imprese di saper creare valore. Non trascurabile è l'attività relativa alla interpretazione dei rapporti fra le imprese e il mondo finanziario. In tale ambito, "il valore e la creazione di ricchezza rappresentano il motore principale del processo di investimento e di crescita delle imprese" (Calabrese, Erbetta, 2003). L'aumentata competitività sui mercati nazionali ed internazionali contribuisce ad ampliare la forbice esistente tra le aziende di piccole dimensioni con quelle medio-grandi; si consolida la condizione delle cosiddette aziende dicotomiche analogamente a quanto si è verificato in altri comparti produttivi dell'agroalimentare (Pulvirenti, 1997, D'Amico, 1998), finendo per avere conseguenze negative per le aziende di piccole dimensioni (D'Amico, 2011a, D'Amico, 2011b).
Nel comparto vitivinicolo siciliano si registra la presenza di un numero molto contenuto di imprese di elevate dimensioni tecnico-economiche in termini di superficie investita, addetti, valore della produzione, innovazioni delle produzioni, a fronte di una consistenza sostenuta delle aziende piccole che operano su un contesto territoriale locale e con bassi gradi di intensità fondiaria e di esercizio (Caniglia et al., 2008). Tutto ciò si riscontra in quelle aree con gravi ritardi nella realizzazione di strutture ed infrastrutture.
La vitivinicoltura siciliana rappresenta una risorsa strategica in quanto contribuisce per almeno il 15% sulla produzione agricola regionale; con una superficie investita nel 2009 dell'ordine di 124.924 ettari l'Isola si posiziona al primo posto delle regioni italiane con il più alto patrimonio vitivinicolo (Istat, 2009). Gran parte degli investimenti di superficie sono ubicati nella provincia di Trapani (58% del totale), seguono la provincia di Agrigento con il 18% e Palermo con il 14%.
In funzione della composizione dei caratteri pedoclimatici e varietali, la Sicilia è considerata un "continente vitivinicolo" in quanto è in grado di garantire una vasta gamma e molteplicità di vini sia per quantità che per la qualità delle produzioni (Coreras, 2003; Fardella et al., 2005; Menghini, 2007; Tudisca, 2007).
Il presente lavoro si propone di valutare la redditività delle aziende viticole di qualità siciliane utilizzando i parametri (RLS e PS) previsti dalla normativa comunitaria (Decisione 85/377/CEE e Reg. CE n. 1242/2008) al fine di verificare l'impatto nelle aree più rappresentative dell'Isola rispetto al dato medio regionale.

LA NORMATIVA COMUNITARIA PER LA VALUTAZIONE DEI RISULTATI ECONOMICI DELLE AZIENDE

La viticoltura europea si contraddistingue per i molteplici aspetti che caratterizzano le aree produttive di ciascun paese membro, la cui connotazione varia in funzione non soltanto del livello di specializzazione delle imprese vitivinicole ma anche in relazione alle dimensioni aziendali (Pappalardo et al., 2012). Pertanto le politiche di sostegno delle aziende viticole mirano a garantire un adeguato livello di redditività attraverso un'allocazione efficiente e razionale delle risorse aziendali, in un'ottica di maggiore concorrenza all'interno del comparto europeo sebbene la redditività delle aziende dipenda, oltre che da fenomeni strategici decisionali (Marangon et al. 2010), da una molteplicità di fattori insiti nel contesto socio-economico in cui operano (D'Amico, 2011).
Fin dagli anni '60 del secolo scorso l'allora CEE ha avuto la necessità di uniformare i dati economici e strutturali delle aziende agricole comunitarie al fine di render più agevole l'analisi delle loro caratteristiche strutturali ed il calcolo dei risultati economici realizzati, consentendo in questo modo di valutare e porre in comparazione contesti produttivi contraddistinti da notevoli differenze ambientali e socio-economiche.
L'evoluzione temporale legislativa attinente alla materia in questione si è sviluppata attraverso tre differenti tappe, scandite da specifiche normative: il Regolamento n. 79/65/CEE del Consiglio, del 15 giugno 1965, che istituiva una rete d'informazione

sui redditi e sull'economia delle aziende agricole nella Comunità Economica Europea; la Decisione 85/377/CEE della Commissione del 7 giugno 1985, che ha provveduto a definire la tipologia comunitaria delle aziende agricole, operando una classificazione adeguata ed omogenea delle stesse per orientamento tecnico-economico e per dimensione economica (RLS). Da ultimo, il Regolamento (CE) n. 1242/2008 della Commissione, dell'8 giugno 2008, stabilisce la "tipologia di aziende agricole" e la loro classificazione basata sull'orientamento tecnico- economico, sulla dimensione economica e sulla rilevanza delle altre attività lucrative direttamente collegate all'azienda, come meglio specificate nell'Allegato III del suddetto Regolamento.
La novità più saliente introdotta dal Reg. CE n. 1242/2008 riguarda l'introduzione della Produzione Standard (PS) per definire la dimensione economica delle aziende e la corrispondente distribuzione per classi di grandezza e orientamento tecnico-economico.

METODOLOGIA

L'Unione Europea attraverso la Decisione 85/377/CEE e successivamente con il Reg. CE n.1242/2008, interviene nell'individuare una metodologia per la determinazione dei risultati economici da utilizzare per la classificazione delle aziende per OTE e per classe di dimensione economica[1], utilizzando rispettivamente il reddito lordo standard (RLS) e la produzione standard (PS) come parametri reddituali.
Il RLS "totale dell'azienda corrisponde alla somma dei valori ottenuti per ogni speculazione moltiplicando l'RLS unitario per il numero di unità rispettive" (Decisione 85/377/CEE); per ciascuna attività produttiva il RLS si ottiene mediante differenza tra la produzione lorda vendibile e l'importo di alcuni costi specifici quali sementi, concimi, antiparassitari, esclusi quelli per l'impiego della manodopera e della meccanizzazione (carburanti, lubrificanti, riparazione e ammortamenti delle macchine e lavori effettuati da contoterzisti) (All. I della Decisione 85/377/CEE). I redditi lordi così determinati vengono considerati "standard" in quanto sia la produzione lorda vendibile che i costi sono determinati su una media triennale e con riferimento a determinate aree geografiche (Decisione 85/377/CEE, Arpa Lombardia, 2012).
La PS rappresenta il valore della produzione corrispondente alla situazione media di una determinata regione per ciascuna attività produttiva agricola (Reg. CE n. 1242/2008) e corrisponde al valore della produzione ottenuta da una attività agricola determinata quale sommatoria delle vendite, degli eventuali impieghi e consumi in azienda e le variazioni nel magazzino. L'introduzione di tale parametro a livello comunitario in sostituzione del RLS tiene conto delle modifiche apportate al regime dei sostegni previsti nell'ambito della Politica Agricola Comune che passa, com'è noto, da un regime di aiuti alle produzioni ad un sistema di pagamenti diretti (RPU).
Il presente lavoro si pone l'obiettivo di verificare e mettere a confronto le due metodologie utilizzate per la determinazione dei redditi aziendali e verificare il relativo impatto, utilizzando come caso studio la vitivinicoltura di qualità siciliana.
La Sicilia in ambito nazionale ricopre un ruolo di primo piano nella coltivazione di uva di qualità per diversi aspetti legati alle peculiarità delle coltivazioni ed alle caratteristiche pedoclimatiche. I rilievi aziendali sono stati effettuati sul territorio isolano ed in particolare nelle aree più rappresentative produttrici di vino di qualità Dop (ex Doc e Docg): Alcamo, Etna, Menfi e Cerasuolo di Vittoria. Il campione delle imprese siciliane è stato fissato in 40 unità sulle quali sono state condotte le rilevazioni mediante un questionario in modo da acquisire dati ed informazioni utili a determinare sia il RLS che la PS per singola azienda.

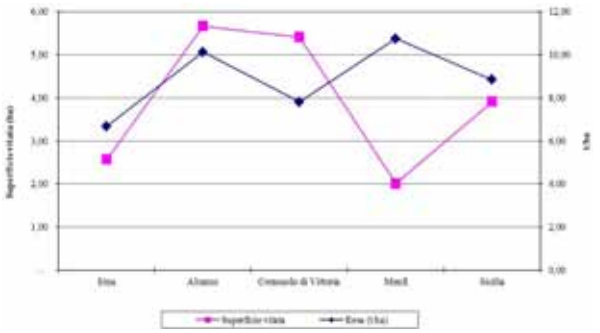
[1] Con la prima fonte normativa "La dimensione economica dell'azienda viene definita in base al reddito lordo standard totale dell'azienda stessa ed è espressa in unità di dimensione europee (UDE)" (Decisione 85/377 /CE). Dal 1984 l'UDE corrisponde a 1.200 Ecu/Euro. Con il Reg. CE n. 1242/2008, "la dimensione economica dell'azienda viene definita in base alla produzione standard totale dell'azienda".

Le unità del campione sono tutte specializzate e ciò ha consentito di semplificare le modalità di determinazione dei relativi parametri.
Per verificare l'impatto delle metodologie comunitarie sulla valutazione della competitività delle aziende viticole di qualità, sono stati comparati i dati medi dei parametri determinati della Sicilia con i valori medi di RLS e PS determinati nelle 4 aree rappresentative[1].
Al fine di poter conferire maggiore significatività ai risultati economici dipendenti dagli andamenti stagionali, dalla variabilità dei mezzi e servizi produttivi impiegati e dal livello dei prezzi di vendita, è stato adottato il criterio dei dati medi dell'ultimo quadriennio di riferimento (2006-07 / 2009-10)[2]. I valori di RLS e PS sono determinati utilizzando i dati di base medi calcolati per il periodo di riferimento attualizzati (2009-10) al fine di contenere gli effetti distorsivi derivanti dalla variazione dei prezzi dei mezzi tecnici e delle produzioni (Romano, Scaldera, 2009).
Per la determinazione dei risultati economici, in definitiva, si è fatto riferimento alle metodologie definite dall'Unione Europea per la determinazione del RLS e della PS.

RISULTATI

La distribuzione delle superfici medie aziendali della viticoltura di qualità e la corrispondente distribuzione delle rese evidenzia un quadro differenziato nelle 4 aree esaminate. In particolare, a fronte di una superficie media aziendale di 3,91 ha in Sicilia, l'area dell'Alcamo e del Cerasuolo di Vittoria si collocano al di sopra di tale soglia; al di sotto della media regionale si collocano il territorio dell'Etna e di Menfi (Fig. 1).

Figura 1 - Dimensione media delle superfici e dele rese aziendali nelle 4 aree DOP esaminate



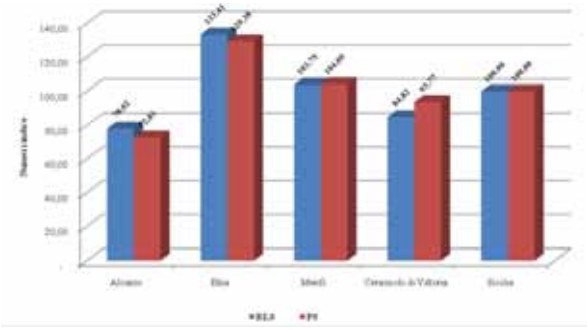
Quanto alle produzioni medie unitarie, le elaborazioni effettuate evidenziano in Sicilia valori unitari dell'ordine di 8,84 t/ha; le aree di Alcamo e Menfi mostrano un livello di resa maggiore in rapporto al dato regionale, mentre il territorio dell'Etna e del Cerasuolo di Vittoria evidenziano valori al di sotto (Fig.1).
I risultati derivanti dall'applicazione e dal confronto dei due differenti approcci metodologici comunitari, utilizzando come caso studio le performance economiche ottenute in quattro differenti aree vitivinicole di qualità in Sicilia, evidenziano specifiche peculiarità interessanti ai fini dell'obiettivo del presente lavoro.
Nello specifico, la determinazione del Reddito Lordo Standard evidenzia(Fig. 2) il primato della vitivinicoltura di qualità etnea rispetto al dato medio regionale che presenta numeri indici (ad ettaro) più elevati di RLS (133,41) a fronte di indici pari a 103,75 di Menfi, di 84,82 del Cerasuolo di Vittoria e 78,02 di Alcamo. Ciò mette in evidenza notevoli differenze non solo in termini di resa e di prezzi medi spuntati, ma anche come apporto dei mezzi e servizi impiegati; emblematico è il notevole divario fra la vitivinicoltura di Alcamo e del Cerasuolo di Vittoria con quella dell'Etna, mentre più contenuto è la differenza con Menfi.

Al contrario la produzione standard, evidenzia

[1] Il confronto dei risultati economici delle 4 aree rappresentative con quello regionale è stato effettuato avvalendosi dei rilievi effettuati, non utilizzando altre banche dati disponibili (RICA, ecc.) in quanto queste ultime solo in qualche caso (produzioni biologiche) determinano risultati economici tali da poter essere utilizzati per ottenere il "benchmark" regionale.
[2] Il periodo di riferimento scelto per l'effettuazione dell'analisi economico-aziendale comparativa non coincide con i periodi individuati, prima, dalla Decisione 85/377/CEE, e, dopo, dal Reg. CE 1242/2008, rispettivamente triennio e quinquennio, perché si è preferito fare riferimento al quadriennio comunemente adottato nelle indagini economico-agrarie riferite alle colture arboree.

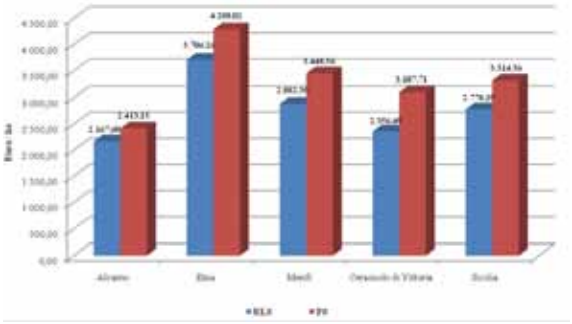
un quadro piuttosto differente, rispetto a quanto riscontrato con i RLS, in quanto pur aumentando in termini assoluti e relativi (per ettaro di superficie) il livello dei redditi in Sicilia e nelle 4 aree di indagine, l'analisi comparativa condotta, attraverso il confronto dei numeri indice, mette in risalto un ridimensionamento dei redditi rispetto alla media regionale per le aree Etna (129,38) ed Alcamo (72,81) a differenza di Menfi e Cerasuolo di Vittoria che mostrano, al contrario, indici più elevati (Fig. 2).

Figura 2 - Comparazione degli indicatori di dimensione economica europei nelle 4 aree esaminate (Numeri indice = Sicilia = 100)



Con riferimento ai valori assoluti degli indicatori di dimensione economica registrati in Sicilia dal campione di aziende produttrici di vino DOP emerge, come sintetizzato nella Fig. 3, che il valore del RLS nell'area dell'Etna e in quella di Menfi si colloca al di sopra del dato medio regionale (2.778,19 euro/ha), mentre nelle aree del Cerasuolo di Vittoria e in quella di Alcamo, si ottengono performance inferiori rispetto alla media regionale.
La PS registra valori superiori come conseguenza della differente metodologia di calcolo e si attesta in Sicilia a 3.314,36 euro/ha, nel territorio dell'Etna a 4.288,02 euro/ha, nell'area di Menfi a 3.448,46 euro/ha, nella zona del Cerasuolo di Vittoria a 3.107,71 euro/ha e, infine, nell'area di Alcamo a 2.413,13 euro/ha.
Utilizzando la PS rispetto al RLS ci si aspettava, in termini relativi, per tutte le 4 aree un innalzamento dell'incidenza dei redditi rispetto alla media siciliana, in realtà ciò non sembrerebbe emergere a dimostrazione che elemento fortemente condizionante dei risultati è l'influenza di fatti organizzativo-gestionali variabili da azienda ad azienda ma anche fra aziende di territori differenti.

Figura 3 - Comparazione degli indicatori di dimensione economica europei nelle 4 aree esaminate (Dati medi quadriennali 2006-07/2009-10)



Quest'ultimo aspetto è stato indagato e messo a confronto ed evidenzia, il differente peso dei costi specifici, determinati secondo la suddetta metodologia nelle 4 aree esaminate: il Ceresauolo di Vittoria è quello che mostra, rispetto alla media siciliana, i costi più elevati del 40% ed oltre, contro il 5,59% e l'8,50% rispettivamente per l'Etna e Menfi. L'area viticola di Alcamo, al contrario, rispetto alla media regionale registra il 55% circa di costi in meno a dimostrazione delle minori cure colturali effettuate alla coltivazione (Fig. 4).
Rapportando, quindi, per singola area esaminata e per la Sicilia i valori della PS sul RLS si osserva, come documenta la Fig. 5, un quadro molto interessante che di fatto avvalora quanto sopra esposto, con differenze fra un territorio ed un altro; infatti, a fronte di un incremento della PS regionale dell'ordine del 19,3%, l'area che presenta in termini percentuali incrementi più consistenti è quella del Cerasuolo di Vittoria con un aumento pari al 31,9%, seguita a distanza da quella di Menfi con il 19,6%, da quella dell'Etna con il 15,7% e da quella di Alcamo con l'11,3%.
Le elaborazioni a livello aziendali evidenziano a livello territoriale un quadro differenziato; la viticoltura di qualità siciliana presenta valori di RLS di poco più di 9.600,00 euro e la PS di 11.600,00 euro (Fig. 6). Rispetto a questi valori, si rileva che le migliori performance aziendali si riscontrano per la

Figura 4 - Costi specifici nelle aziende del campione esaminate (Numeri indice = Sicilia = 100)

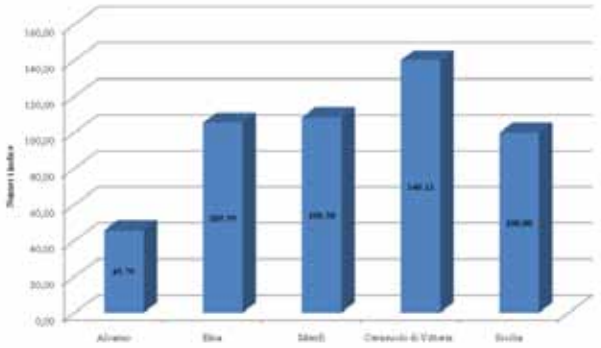


Figura 5 - Incremento percentuale della PS sul RLS nelle aziende del campione (variazione percentuale)

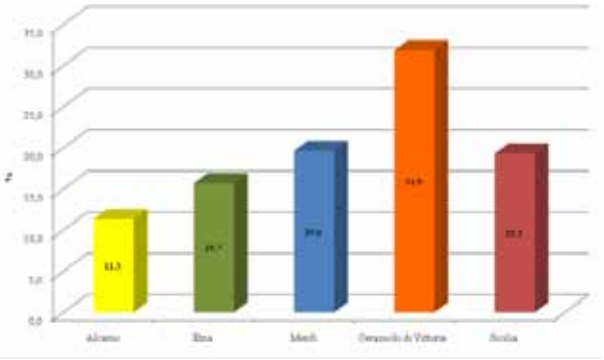
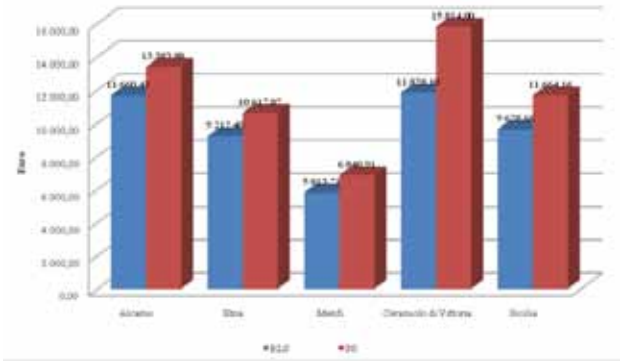


Figura 6 - Comparazione dei parametri economici aziendali nelle 4 aree esaminate



produzione del Cerasuolo di Vittoria e dell'Alcamo contrariamente a quanto evidenziato in precedenza con riferimento all'unità di superficie viticola di qualità. Tale risultano è correlato con una maggiore superficie delle unità produttive di queste due aree rispetto all'Etna e a Menfi, dove i migliori risultati per ettaro di superficie denotano una viticoltura di punta nell'ambito del territorio siciliano.

CONCLUSIONI

La vitivinicoltura di qualità negli ultimi anni costituisce per la Sicilia un'attività in lenta ma costante crescita a seguito della maggiore concorrenza determinata su scala internazionale dall'ingresso di nuovi competitors e dai profondi cambiamenti degli equilibri economici e finanziari conseguenti ad una riallocazione geografica delle attività produttive primarie e manifatturiere (D'Amico, 2011).

La Sicilia, con riferimento al quadro produttivo, conferma le tendenze riscontrate a livello nazionale: generalizzata flessione delle superfici investite e delle produzioni realizzate.

Il presente lavoro fornisce un contributo analitico alla luce della recente normativa europea in materia di contabilità in agricoltura (Reg. CE n. 1242/2008) e ha messo in luce qualitativamente e quantitativamente le novità metodologiche intervenute, evidenziando le eventuali differenze rispetto al precedente criterio nonché alcune delle potenziali conseguenze sul calcolo della redditività delle aziende viticole.

L'applicazione delle note metodologiche alla classificazione delle aziende trova ampia applicazione nel sistema nazionale di monitoraggio del FEARS (Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale) per l'identificazione dell'OTE dell'azienda beneficiaria dei contributi comunitari nell'ambito della politica di sviluppo rurale. In alcuni casi, sia l'OTE ma soprattutto la classe di dimensione economica, finora espressa in UDE, rappresenta il requisito di accesso da parte dei soggetti richiedenti nei bandi attuativi delle misure dei Programmi di Sviluppo Rurale 2007/2013.

Le motivazioni alla base del cambiamento

dell'approccio metodologico utilizzato al calcolo della redditività aziendale è la modifica della PAC e del relativo regime di aiuti alle aziende. Considerato che il RLS si determina sottraendo alla produzione lorda, comprensiva dell'importo delle sovvenzioni connesse con i prodotti, le superfici e/o il bestiame, i costi specifici corrispondenti, se si fosse proceduto a non considerare gli aiuti comunitari, il rischio a cui si andava incontro era quello che alcune produzioni presentavano RLS negativi. Per tali motivazioni il RLS non risulta, quindi, più idoneo come criterio per la classificazione delle aziende in quanto deve presentare sempre valori positivi. Il nuovo parametro messo a punto dall'Unione Europea per la determinazione dei redditi, la PS, nel rispondere pienamente a tali esigenze, ha un fondamento di natura giuridico legato al fatto di dare maggiore chiarezza ai destinatari che non sono specifici bensì trovano applicazione generale (Romano, Scaldera, 2009).
L'analisi ha consentito di evidenziare in maniera comparata i risultati economici di aziende vitivinicole produttrici di vini di qualità ricadenti in quattro differenti aree. Ciò consente di poter meglio valutare le performance delle aziende in generale e di quelle vitivinicole in particolare. Nel dettaglio, l'Etna raggiunge livelli medi di RLS per ettaro pari a 3.706,26 euro, contro i 2.882,39 euro di Menfi, i 2.356,49 euro del Cerasuolo di Vittoria e i 2.167,60 euro di Alcamo. La PS, rispetto al RLS, raggiunge nei quattro territori esaminati livelli più elevati dell'ordine di 4.288,02 euro, di 3.448,56 euro, di 3.107,71 euro e di 2.413,13 euro rispettivamente nelle aree dell'Etna, di Menfi, del Cerasuolo di Vittoria e di Alcamo.
Altro aspetto fondamentale è il possibile impatto che il nuovo parametro avrebbe sulle scelte decisionali della politica di sviluppo rurale agricola; è noto infatti, che l'Unione Europea ha utilizzato ad esempio il RLS quale parametro per stabilire ed indirizzare gli aiuti a carattere strutturale. L'innalzamento del livello dei redditi aziendali, a seguito dell'utilizzazione della PS potrebbe portare il legislatore a restringere ulteriormente i potenziali beneficiari delle politiche di sviluppo rurale a favore delle aziende di dimensioni economiche elevate (singole e/o associate) a danno delle aziende di piccole dimensioni che in atto sono quelle più diffuse nei territori dell'Etna e di Menfi.

BIBLIOGRAFIA

Arpa Lombardia (2012): Rapporto sullo stato dell'ambiente in Lombardia 2009/2010, Milano.

Calabrese G., Erbetta F. (2003): Lo stato di salute del sistema industriale piemontese: analisi economico-finanziaria delle imprese piemontesi. Secondo Rapporto 1998-2001, Working Paper CERIS-CNR, Anno 5, n. 11.
Caniglia, E., D'Amico, M., Peri, I. (2008): An analysis of consumer's perception of the quality of the Etna DOC wine, New Medit, Vol. VII, n. 3.

Cesaretti G.P., Green R., Mariani A., Pomarici E. (2006): (a cura di), Il mercato del vino, tendenze strutturali e strategie dei concorrenti, Milano, FrancoAngeli.

Ciaponi F. (2005): Il controllo di gestione delle imprese vitivinicole, Milano, FrancoAngeli. CORERAS (2003): Analisi della filiera vitivinicola siciliana, Palermo.

D'Amico M. (1998): Evoluzione strutturale dell'industria agroalimentare nella provincia di Trapani, Catania, Università degli Studi.

D'Amico M. (2011a): (a cura di), Economia del vino in Sicilia, Acireale-Roma, Bonanno Editore.

D'Amico, M., Di Vita, G., La Via, G., Peri, I. (2011b): Calitatea produselor agroalimentare din Sicilia, Calitatea - acces la succes, Vol. 12, Issue 125.

Fardella G.G., Chironi S., Sgroi F. (2005): Aspetti produttivi, strutturali ed economici della nuova viticoltura siciliana, Palermo, Edizioni Anteprima.
ISTAT (2009): I.Stat, datawarehouse delle statistiche, Roma.

Marangon F., Troiano S., Zaccomer G.P. (2010): Competitività della vitivinicoltura di qualità: la DOC "Collio", Economia Agro-Alimentare, n. 3.

Menghini S. (2007): (a cura di), Il ruolo del settore vitivinicolo nei processi di sviluppo sostenibile, Milano, FrancoAngeli.

Pappalardo G., Di Vita G., D'Amico M. (2012), Profitability of wine grape growing in the European Union, China-USA Business Review, vol. 11, n. 4 (forthcoming).

Pomarici E., Sardone R., (2009), OCM vino la difficile transizione verso una strategia di comparto, Roma, INEA.

Pulvirenti G. (1997): Evoluzione strutturale dell'industria agroalimentare negli anni Ottanta in Sicilia, Tecnica Agricola, n. 1-2.

Romano R., Scaldera A. (2009): La tipologia comunitaria di classificazione delle aziende agricole, Roma, Rete Rurale Nazionale, Mipaaf.

Tudisca S. (2007): (a cura di), Analisi tecnico-economica della vitivinicoltura nell'area occidentale della Sicilia, Palermo, Edizioni Fotograf.

IL CONSIGLIO DI PRESIDENZA

PRESIDENTE
Prof.ssa Giuseppina Carrà

CONSIGLIERI
Prof.ssa Anna Carbone
Prof. Emilio De Meo
Prof. Silvio Menghini
Prof. Cristina Mora
Prof.ssa Rossella Pampanini
Prof. Raffaele Zanoli

SEGRETARIO TESORIERE
Prof. Silvio Menghini

COLLEGIO DEI REVISORI DEI CONTI

PRESIDENTE
Prof. Luigi Castellani

REVISORI
Prof. Maurizio Lanfranchi
Prof. Francesco Carbone

XLIX CONVEGNO SIDEA
SISTEMI AGROALIMENTARI ED ECONOMIE NEL BACINO DEL MEDITERRANEO:
ISTITUZIONI E POLITICHE

ATTI DEL CONVEGNO

27-29 settembre 2012 REGGIO CALABRIA

a cura di
GIOVANNI GULISANO, ANNA IRENE DE LUCA