



L'AGRICOLTURA ITALIANA ATTRAVERSO LA BANCA DATI RICA: ALCUNE IPOTESI DI UTILIZZO DELL'ANALISI DEI CLUSTER

a cura di Concetta Cardillo, Orlando Cimino



Working paper RICA

L'AGRICOLTURA ITALIANA ATTRAVERSO LA BANCA DATI RICA: ALCUNE IPOTESI DI UTILIZZO DELL'ANALISI DEI CLUSTER

di

Concetta Cardillo, Orlando Cimino

Sommario

1 Introduzione	3
2 La RICA: definizione, riferimenti normativi e obiettivi	4
3 Metodologia: la cluster analysis	5
4 Ipotesi di studio 1 – Un’analisi del campione RICA a partire dalla dimensione economica.....	6
4.1 Gli aspetti strutturali.....	6
4.2 Gli aspetti economici	15
4.3 Gli aspetti sociali.....	26
5 Ipotesi di studio 2 – Un’analisi del campione RICA basata sul genere dei conduttori	29
5.1 Gli aspetti strutturali.....	29
5.2 Gli aspetti economici	35
5.3 Gli aspetti sociali.....	46
6 Conclusioni	48
Appendice A: Variabili utilizzate nell’analisi e relative modalità.....	50
Bibliografia.....	51

1 Introduzione

Nel corso degli anni più recenti moltissimi studiosi di economia agraria si sono cimentati nella classificazione tipologica delle aziende agricole, al fine di individuare le differenze strutturali ed economiche presenti all'interno del settore agricolo e proporre dei percorsi strategici che potessero migliorare le attuali performance messe in atto dalle aziende stesse. Prendendo spunto da alcuni dei lavori realizzati sull'argomento (tra gli altri si possono citare, Sabbatini e Turri, 1992; Eboli, 1995; Marinelli et al., 1998; Giovannini et al., 1999; Russo e Sabbatini, 2002, Adinolfi et al., 2003 e 2004, Russo e Sabbatini, 2005, Ascione et al. 2011, Arzeni e Sotte, 2013), il presente contributo si propone di analizzare l'agricoltura italiana sulla base dei dati raccolti dall'INEA tramite l'indagine RICA. Infatti, pur sottolineando l'indubbio valore scientifico di dette analisi, esse sono in genere condotte sulla base di informazioni derivanti da indagini di tipo strutturale e pertanto la dimensione economica delle aziende è espressa solo attraverso la produzione standard (in passato il reddito lordo standard), che non coincide con il valore della produzione effettivamente realizzata ma rappresenta una misura delle potenzialità produttive dell'azienda. Come esempio più recente di quanto appena affermato si può citare il lavoro fatto da Arzeni e Sotte nel 2013, finalizzato ad analizzare, attraverso l'utilizzo dei dati del 6° Censimento dell'agricoltura, le differenze tra imprese e non imprese nell'agricoltura italiana. Nel lavoro qui proposto, invece, sono stati analizzati alcuni degli aspetti economico-finanziari presenti nel database, in particolare, la presenza di sussidi concessi alle aziende, di derivazione europea o nazionale, la produzione lorda vendibile ed il reddito netto, che possono contribuire meglio alla identificazione delle reali dimensioni economiche delle aziende. Va detto, tuttavia, che quelle appena citate sono solo alcune delle informazioni di tipo economico presenti nel database RICA e che il metodo di analisi può essere esteso anche a molte delle altre variabili rilevate e la trattazione che se ne fa nel presente lavoro vuole solo essere uno spunto per ulteriori approfondimenti.

Scopo principale del lavoro proposto è quindi quello di mostrare un possibile utilizzo della banca dati RICA e dell'ampio patrimonio di informazioni in essa contenuto attraverso l'utilizzo della cluster analysis.

La Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA) è una indagine campionaria realizzata annualmente da ogni Stato Membro dell'UE e rappresenta lo strumento principale per analizzare i redditi delle aziende agricole e l'impatto della Politica Agricola Comune. Attraverso l'indagine è possibile raccogliere una serie di numerose informazioni che fanno riferimento ad aspetti finanziari ed economici, come pure ad aspetti strutturali e aspetti sociali, che consentono un'analisi approfondita del settore agricolo. In particolare, in questo lavoro saranno utilizzate le informazioni rilevate dall'indagine RICA svolta nel 2010 e si analizzeranno solo alcuni degli aspetti che è possibile indagare attraverso le informazioni contenute nella banca dati, cercando di mettere a punto una metodologia di analisi replicabile anche in altri casi. Verranno presentate, infatti, due ipotesi di analisi elaborate utilizzando alcune delle variabili presenti nella banca dati e ritenute significative al fine dell'utilizzo del metodo della cluster analysis, che consente la definizione di diverse tipologie aziendali che verranno descritte nel proseguo del lavoro. L'esposizione dei due casi analizzati sarà preceduta da una parte introduttiva valida per entrambi i casi e finalizzata alla descrizione delle caratteristiche dell'indagine RICA, degli obiettivi per cui essa viene realizzata e dei riferimenti normativi che sono alla sua base. Seguirà poi una parte metodologica, nella quale si procederà a descrivere le caratteristiche generali della cluster analysis e le variabili estratte dal database RICA ed utilizzate nel presente lavoro.

Il primo lavoro considerato prenderà in esame le caratteristiche dimensionali, in termini sia fisici che economici, mettendo a confronto le aziende di tipo familiare con quelle di tipo commerciale. Saranno

analizzate le diverse tipologie aziendali scaturite dalla cluster analysis attraverso l'esame dei valori medi delle principali variabili strutturali. L'analisi verrà effettuata sia a livello di localizzazione geografica, che di orientamento produttivo; di seguito saranno presi in considerazione anche gli aspetti commerciali ed infine, gli aspetti sociali, con particolare riguardo all'età dei conduttori ed al titolo di studio. La stessa struttura presentata sarà ricalcata anche nel secondo lavoro nel quale, invece, verranno esaminati in maniera più approfondita gli aspetti legati al genere del conduttore aziendale, distinguendo così tra aziende condotte da imprenditori uomini da quelle condotte da imprenditrici donne. Si concluderà infine il lavoro con alcune considerazioni sui risultati ottenuti nelle analisi presentate.

2 La RICA: definizione, riferimenti normativi e obiettivi

La Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA) è stata istituita nel 1965 dal Consiglio della Comunità Economica Europea con lo scopo di raccogliere informazioni sulla situazione economica delle aziende agricole dei vari Paesi dell'UE. La normativa legale di riferimento, per l'organizzazione della rete in tutti i Paesi UE, è rappresentata dal Regolamento (CEE) n. 79/65, seguito da una serie di altri regolamenti nel corso degli anni. Ultimo tra questi è il regolamento CE 1217/2009, che mira ad adeguare l'indagine RICA alla strategia Europa 2020 ed ai nuovi obiettivi della PAC. L'organizzazione delle rete RICA si esplicita a tre livelli, comunitario, nazionale e regionale; in particolare a livello europeo il Comitato RICA definisce la normativa legale e le linee guida per la realizzazione dell'indagine. A livello nazionale la gestione della RICA è affidata ad un'agenzia di collegamento. In Italia tale agenzia è rappresentata dall'INEA che, dal 1965 (DPR n. 1708/65¹, è responsabile della definizione di un campione rappresentativo di aziende, della selezione delle aziende stesse e della raccolta dei dati. È importante però anche il ruolo svolto dagli uffici regionali che si occupano direttamente sul territorio della raccolta dati, tramite una rete di rilevatori scelti in base alle loro conoscenze ed esperienze professionali². Fino all'anno contabile 2002 le aziende aderivano al campione RICA in maniera volontaria, mentre dal 2003 la RICA italiana è basata su un campione casuale stratificato ed un peso individuale è applicato ad ogni azienda del campione. La metodologia impiegata per l'allocatione del campione tra gli strati costituisce una estensione del metodo di Neyman al caso di più variabili, e adotta come metodo di risoluzione una generalizzazione della proposta di Bethel (Bethel, 1989). Le aziende selezionate devono essere rappresentative dell'Universo delle aziende agricole appartenenti ad un definito campo di osservazione, stratificato secondo tre dimensioni: la regione amministrativa, la dimensione economica (espressa in UDE³ fino all'esercizio contabile 2009 e direttamente in euro dal 2010 in poi) e l'Orientamento Tecnico Economico. Le informazioni richieste nell'ambito della RICA sono molteplici e fanno riferimento sia a dati fisici e strutturali, come la localizzazione, le superfici coltivate, il numero di capi, la

¹ Il DPR citato è stato abrogato dall'art. 24 del D.L. n. 112 del 25 giugno 2008 (Taglia-leggi), convertito con modificazioni dalla legge 6 agosto 2008, n.133, tuttavia la competenza dell'INEA nella gestione della rete d'informazione contabile (RICA) nazionale permane in quanto l'art 10 del D.Lgs n. 454/1999 recante la "Riorganizzazione del settore della ricerca in agricoltura, a norma dell'articolo 11 della legge 15 marzo 1997, n. 59", successivamente intervenuto, nel disporre il riordino dell'INEA, al comma 5 attribuisce espressamente a tale Istituto la competenza allo svolgimento dei compiti sulla RICA.

² Va specificato che non si tratta però di una assegnazione diretta e dalla rilevazione 2013 viene chiesto espressamente al conduttore di indicare il soggetto rilevatore, data la natura casuale del campione e la natura delle informazioni richieste.

³ L'UDE è l'unità di dimensione economica ed è pari a 1.200 euro di Reddito Lordo Standard, come previsto dal Regolamento della Commissione Europea n. 1242 del 2008, dal 2010 la dimensione economica delle aziende agricole viene misurata direttamente in euro ed il criterio economico di riferimento è rappresentato dalla Produzione Standard.

forza lavoro o ad aspetti sociali, quali ad esempio, l'età, il titolo di studio, il genere, che a dati finanziari ed economici, come il valore della produzione, degli acquisti e delle vendite e dei sussidi.

Le informazioni raccolte attraverso l'indagine fungono da supporto conoscitivo per molte istituzioni sia pubbliche che private, quali il Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali, le Regioni, gli Enti di ricerca, le organizzazioni professionali. Dal 2010 il campione RICA comprende tutte le aziende dell'Universo UE con una produzione standard⁴ pari ad almeno 4.000 euro.

3 Metodologia: la cluster analysis

Per le analisi proposte in questo lavoro si è utilizzata la cluster analysis, costituita da un insieme di tecniche statistiche di tipo multivariato che consentono di identificare gruppi omogenei di aziende sulla base delle loro caratteristiche, identificate dalle informazioni disponibili in una determinata base di dati e fissate dai ricercatori, e della somiglianza o distanza dei valori di queste variabili⁵. Si tratta in ogni caso di una tecnica di tipo induttivo, infatti, essa è basata su un metodo di classificazione empirico e non vengono formulate assunzioni a priori sulle tipologie esistenti. Lo scopo finale della cluster analysis è dunque quello di raggruppare le unità statistiche in un certo numero di gruppi o tipologie, in modo tale che le osservazioni siano il più possibile omogenee all'interno delle tipologie ed il più possibile disomogenee tra le diverse tipologie. Il concetto di omogeneità viene specificato in termini di distanza o dissomiglianza esistente tra le unità statistiche analizzate ed esistono diversi indici per la sua misurazione, tra questi: la distanza euclidea, la distanza assoluta o distanza di Manhattan, la distanza di Chebychev, la distanza di Mahalanobis (Hartigan, 1975). Una volta definito il criterio della distanza più idoneo si procede alla scelta dell'algoritmo di raggruppamento delle unità analizzate, distinguendo tra metodi gerarchici, che consentono di identificare una serie di gruppi ordinabili secondo criteri crescenti e metodi non gerarchici, che invece consentono di ottenere un'unica partizione delle unità in un numero di gruppi definito a priori (REScoop, 2013).

Nello specifico, in questo lavoro sono state utilizzate le informazioni rilevate nel 2010 su un campione di 11.196 aziende e rappresentativo di un Universo aziendale di oltre 800.000 aziende, che presentano una produzione standard pari o superiore a 4.000 €. Seguendo un approccio metodologico noto in letteratura (Sabbatini e Turri, 1992; Eboli, 1995; Marinelli et al., 1998; Giovannini et al., 1999; Russo e Sabbatini, 2002, Adinolfi et al., 2003, Adinolfi et al., 2004), si è data preferenza ad un'analisi di tipo esplorativo che, prescindendo da ipotesi di partenza, si concentra essenzialmente sulla descrizione ex post del fenomeno oggetto di studio, con lo scopo di far emergere le caratteristiche principali e le relazioni fra le variabili legate alla struttura aziendale. Come si è detto, sono state applicate tecniche di analisi statistica multivariata, in particolare quelle delle corrispondenze multiple e della cluster analysis, che consentono l'identificazione di insiemi omogenei di aziende all'interno della realtà agricola oggetto dell'indagine RICA.

All'interno del set di variabili presenti nel database RICA ne sono state selezionate, in prima battuta, 26, ma di queste alcune non sono state impiegate nell'analisi perché considerate poco significative, o in alcuni casi ridondanti, per l'analisi tipologica si è pertanto arrivati a sceglierne 14, che consentono una

⁴ La Produzione Standard, o Standard Output, ai sensi del citato Reg. CE 1242/2008, rappresenta il criterio economico utilizzato dagli Stati Membri dell'UE per la determinazione dell'orientamento produttivo e della dimensione economica delle aziende agricole. Essa è basata su valori medi dei prezzi e delle quantità prodotte rilevati durante un periodo quinquennale ed è calcolata per prodotto e per regione, l'elenco dei prodotti per i quali è previsto il calcolo di questo coefficiente è armonizzato con quello delle attività produttive utilizzato nelle indagini sulla struttura delle aziende agricole secondo quanto stabilito dal Reg. CE 1166/2008.

⁵ Con il termine di analisi multivariata si intende l'insieme delle tecniche usate nello studio della variazione simultanea di due o più variabili (Cappelli, 2008). L'analisi dei cluster è dunque una tecnica di analisi multivariata che consente di raggruppare gli elementi statistici in modo tale da minimizzare la distanza all'interno di ciascun gruppo e massimizzare quella tra gruppi.

caratterizzazione strutturale delle aziende agricole. Per alcune di esse è stato necessario procedere ad una discretizzazione delle stesse, suddividendole in diverse modalità, in Appendice A sono riportate le 14 variabili utilizzate come “attive” nell’analisi e le relative 101 modalità.

In particolare, il set di variabili utilizzate nel presente lavoro comprende quelle riportate di seguito:

- Ripartizione geografica:
- OTE (Orientamento Tecnico Economico)
- UDE (Unità di Dimensione Economica)
- Forma di conduzione
- Forma giuridica
- Genere
- Età
- Lavoro familiare
- Ore di lavoro totali
- SAT (Superficie agricola totale)
- SAU (Superficie agricola utilizzata)
- UBA (Unità di bovino adulto)⁶
- PLV (Produzione lorda vendibile)
- Reddito netto

Per la prima analisi realizzata, quella relativa ad aziende familiari e commerciali, si è distinto, come già detto, sulla base della dimensione economica delle aziende, utilizzando la metodologia in due analisi separate, per le aziende con una produzione standard fino a 8.000 euro e per quelle con oltre 8.000 euro. Allo stesso modo sono state realizzate due analisi separate per le aziende con conduzione maschile e con conduzione femminile, distinguendo gli individui soggetti alla cluster tramite il genere del conduttore. In entrambi i lavori presentati è stata applicata una cluster di tipo “mista” ed è stata lasciata al software la ricerca automatica della migliore partizione tra i gruppi.

4 Ipotesi di studio 1 – Un’analisi del campione RICA a partire dalla dimensione economica

4.1 Gli aspetti strutturali

Il primo studio posto in essere utilizzando la metodologia descritta in precedenza ha preso in considerazione la dimensione economica delle aziende agricole e, prima di effettuare la cluster analysis, si è proceduto a suddividere il campione di aziende RICA del 2010 in due gruppi, sulla base della produzione standard aziendale. Al primo gruppo appartengono 798 aziende con una produzione standard fino a 8.000 € e che verranno definite come aziende Familiari. Il secondo gruppo è, invece, costituito da tutte quelle aziende che presentano una produzione standard che supera gli 8.000 €, ed è composto da 10.398 aziende definite come Commerciali. La scelta degli 8.000 euro non è stata arbitraria ma deriva dal fatto che nell’ambito del Comitato nazionale RICA è stata ridefinita la soglia di ingresso delle aziende nel campione

⁶ Unità di bovino adulto, si tratta di una misura utilizzata per standardizzare il numero dei capi allevati in un’azienda, attraverso degli appositi indici di conversione qualsiasi specie allevata viene definita in termini di unità bovine.

RICA a partire dal disegno campionario 2014 e la nuova soglia corrisponde proprio a tale valore⁷. Considerando le variabili sopra citate è stato possibile individuare, attraverso la cluster analysis, dei gruppi di aziende (clusters) omogenei al loro interno ma diversi gli uni dagli altri. Una prima osservazione merita il fatto che tra i due universi considerati è diverso il numero di gruppi individuati, così come si evince dalle tabelle riportate in seguito, per le aziende commerciali infatti, sono stati individuati 3 soli raggruppamenti, mentre per le aziende familiari i gruppi individuati sono 7, segno di una forte eterogeneità all'interno delle aziende più piccole. In particolare, come si può desumere dalla tabella 1, nella quale si trovano rappresentate le principali caratteristiche dei clusters individuati. Tra quelle familiari si possono distinguere due raggruppamenti di aziende, caratterizzati dalla presenza di seminativi e da valori della produzione standard (Standard Output - SO) e delle UBA molto simili, ma distinte in base alla superficie media. Anche i gruppi aziendali con presenza di allevamenti sono due, nel caso delle piccole aziende, ma per queste le differenze tra le caratteristiche esaminate appaiono più consistenti, sia in termini di SAU media, che di UBA, che di impiego di lavoro. Nel caso delle aziende commerciali, invece, la principale distinzione è tra aziende con seminativi ed aziende zootecniche, queste ultime poi si suddividono in due raggruppamenti, il primo caratterizzato da una minore dimensione aziendale e da un numero di capi allevati più contenuto ma da un maggiore impiego di lavoro, le altre invece sono definite da una dimensione sia fisica che economica più consistente, tuttavia l'impiego di lavoro risulta minore. In generale, va però detto che le aziende commerciali presentano valori molto più elevati delle aziende familiari, sia in termini di superficie, che di produzione standard che di capi allevati, mentre l'impiego di lavoro risulta ridotto. Le differenze evidenziate sono riconducibili ad una serie di variabili, come ad esempio un maggiore grado di meccanizzazione, l'uso di tecniche di coltivazione e di allevamento più efficienti, le limitazioni orografiche, ma testimoniano anche la sottoccupazione che si verifica nelle piccole aziende e che influenza i rilevamenti fino a condurre ad una stima del lavoro disponibile in luogo del fabbisogno reale delle colture. Va inoltre sottolineato che mentre nelle piccole aziende la manodopera familiare copre la quasi totalità del fabbisogno, questa incidenza diminuisce molto nelle aziende appartenenti alle classi di dimensione economica maggiori.

Tabella 1 – Distribuzione delle aziende per cluster e valori medi delle principali variabili – Aziende Familiari

Aziende Familiari	Numero	%	SAU (ha)	SO (euro)	UBA	Lavoro (ore)
Con seminativi piccole	228	28,6	7,2	5.994	0,1	233
Con seminativi medie	71	8,9	12,7	5.800	0,1	142
Con allevamenti piccoli	81	10,2	9,6	5.726	5,2	235
Con allevamenti grandi	25	3,1	22,8	4.988	3,2	79
Piccole e giovani	248	31,1	3,2	5.241	0,0	508
Con colture permanenti	68	8,5	8,7	4.489	0,4	231
Micro aziende	77	9,6	1,3	5.118	0,1	1.171
Totale	798	100,0	6,7	5.471	0,7	260

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

⁷ Le aziende con uno Standard output pari o superiore ad 8.000 euro coprono circa il 90% del totale dello Standard output prodotto dal settore agricolo e pertanto tale soglia soddisfa i criteri stabiliti dalle linee guida per la definizione del campione RICA (Regolamento (CE) N. 1217/2009 e successivi emendamenti).

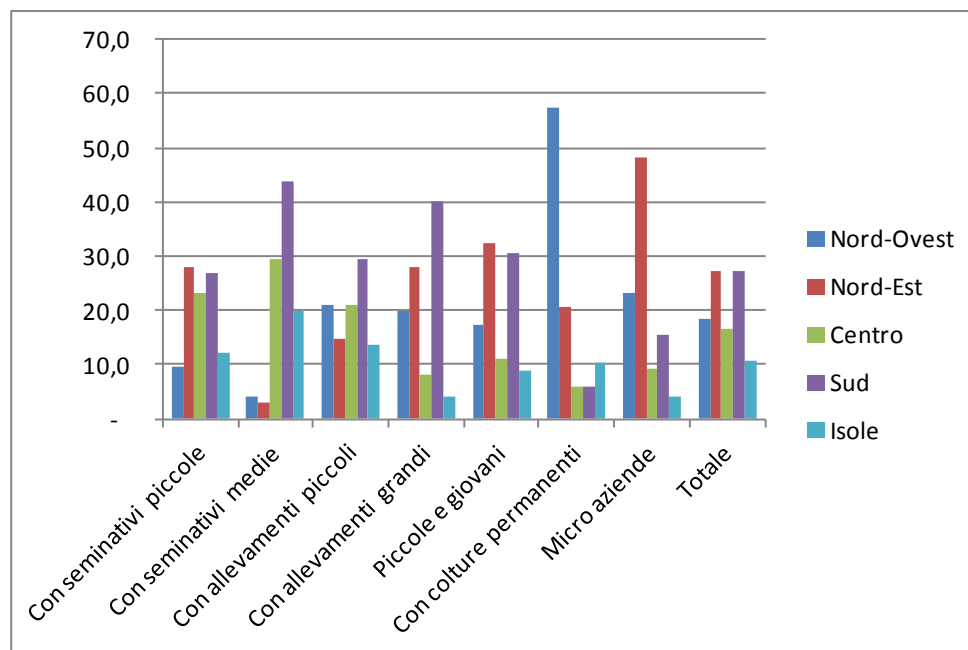
Tabella 2 – Distribuzione delle aziende per cluster e valori medi delle principali variabili – Aziende Commerciali

Aziende commerciali	Numero	%	SAU (ha)	SO (euro)	UBA	Lavoro (ore)
Con seminativi	3.706	35,6	4,4	57.481	1,5	652
Piccole con allevamenti	4.923	47,3	30,3	86.998	16,7	122
Grandi con allevamenti	1.769	17,0	111,2	662.374	191,5	86
Totale	10.398	100,0	34,8	174.366	41,0	126

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

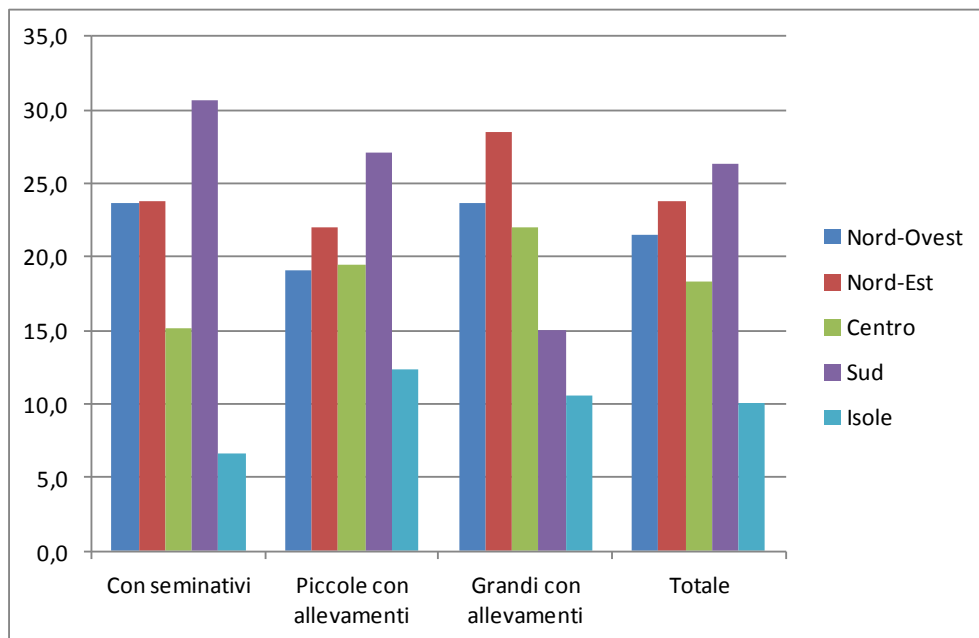
Con riferimento alla localizzazione geografica delle aziende, rappresentate nelle figure 1 e 2, non si nota una grande differenza tra aziende familiari e commerciali, infatti, in entrambi i casi non si evidenzia una particolare concentrazione in una circoscritta area geografica. Tuttavia, esaminando i risultati dei singoli clusters, le aziende familiari sembrano presentare in alcuni casi una maggiore concentrazione delle aziende commerciali, in particolare, nel caso delle aziende di medie dimensioni con seminativi che sono quasi esclusivamente presenti del Centro-Sud, così come le aziende con allevamenti grandi, mentre le microaziende appaiono più concentrate al Nord. Nelle aziende commerciali, invece, emerge una distribuzione più equa sul territorio, con la sola prevalenza delle aziende a seminativi nel Meridione, dove sembra localizzarsi circa un terzo delle aziende.

Figura 1 – Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e circoscrizione geografica – Aziende Familiari



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

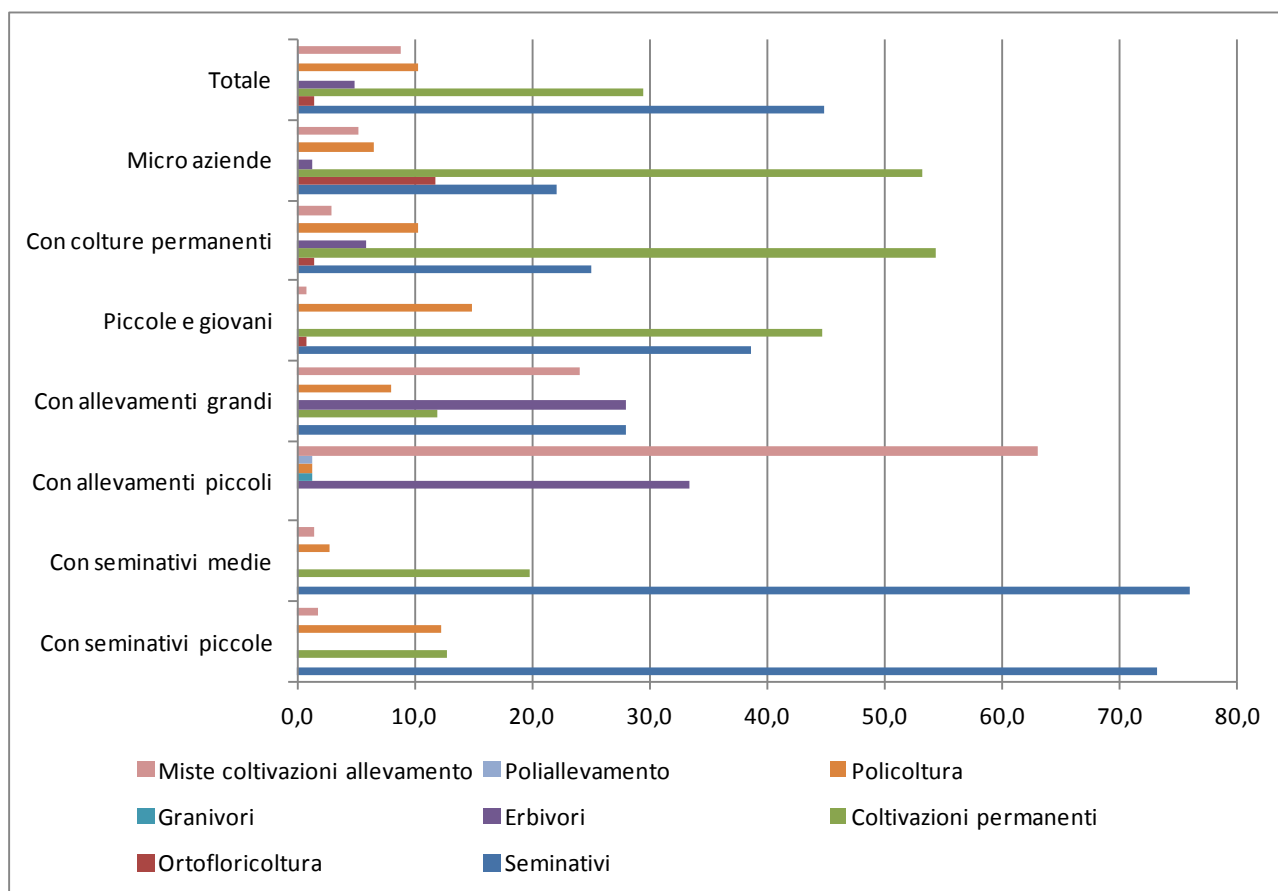
Figura 2 – Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e circoscrizione geografica – Aziende Commerciali



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

L'analisi degli orientamenti produttivi, evidenziata nelle figure 3 e 4, mostra una maggiore concentrazione delle aziende familiari nel settore dei seminativi, con circa il 45% delle aziende appartenenti al campione considerato, ed in quello delle coltivazioni permanenti che, invece, rappresentano quasi il 30%. Seguono la policoltura (10,3%) e l'ordinamento misto (8,8%), mentre il resto degli ordinamenti sembra rivestire un ruolo marginale. Osservando però i singoli raggruppamenti, si possono notare forti differenziazioni: la presenza di seminativi è, ovviamente, altissima nelle aziende con seminativi, con punte che sfiorano l'80%, ma negli altri gruppi si presenta molto meno marcata. Nelle aziende con allevamenti si riscontrano situazioni diversificate nell'ambito degli OTE, mentre in quelle con piccoli allevamenti prevale l'orientamento misto, seguito dagli erbivori, e con una quasi totale assenza di altri orientamenti, negli allevamenti grandi si nota una maggiore specializzazione in erbivori o granivori. La presenza di una specializzazione in colture permanenti appare più marcata invece nei rimanenti gruppi, in particolare nelle aziende piccole con giovani le coltivazioni permanenti si associano alla presenza dei soli seminativi e della policoltura, mentre l'attività di allevamento appare del tutto marginale.

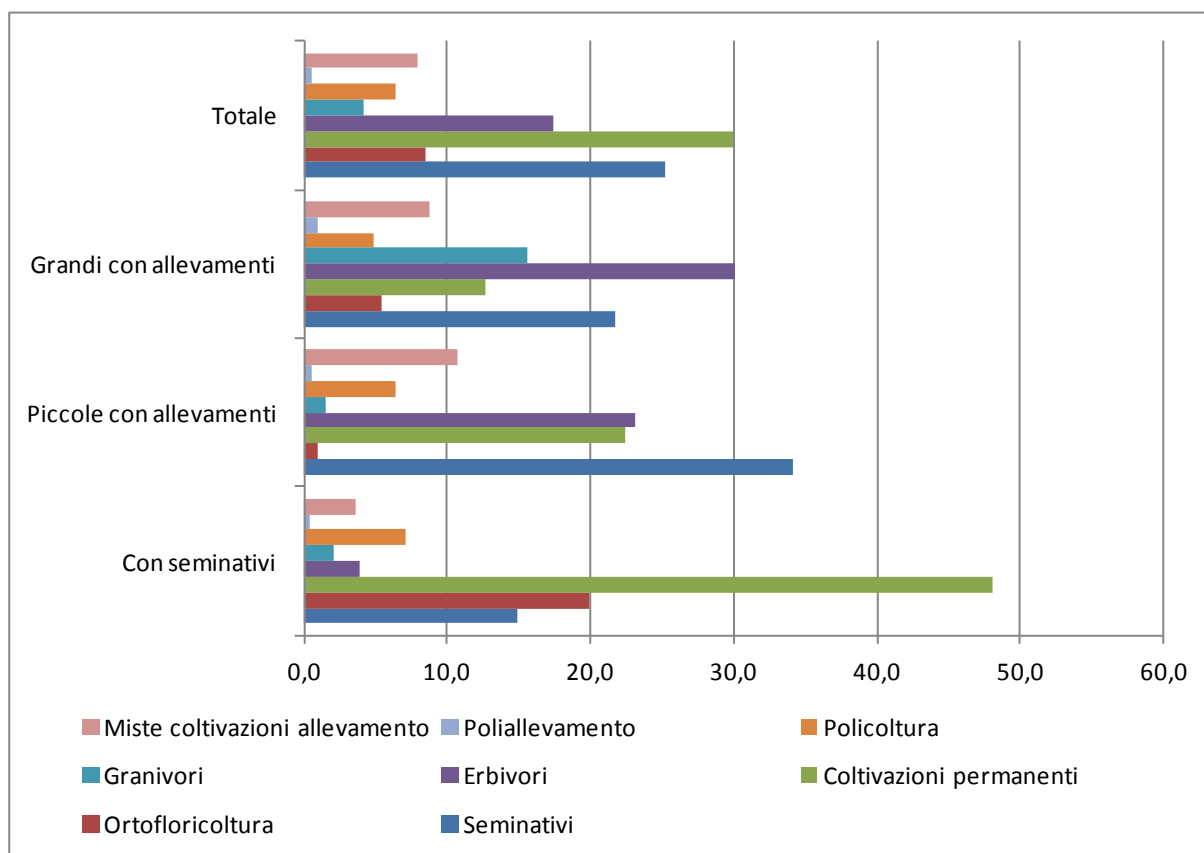
Figura 3 – Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e OTE – Aziende Familiari



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Nel caso delle aziende commerciali è l'ordinamento delle coltivazioni permanenti a far registrare la percentuale più alta di aziende, con circa un terzo del campione osservato, seguito dai seminativi (25,2%) e dagli allevamenti erbivori (17,4%). Nelle aziende con allevamenti emerge una maggiore specializzazione verso quelli erbivori, soprattutto nel caso delle aziende grandi, mentre in quelle più piccole sembra prevalere l'orientamento a seminativo. Nelle aziende con seminativi, invece, è la specializzazione in colture permanenti a far registrare la presenza maggiore.

Figura 4 – Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e OTE – Aziende Commerciali



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

In termini di superfici medie, come si è detto in precedenza, e come si evince in maniera più dettagliata dalle tabelle 3 e 4, le aziende commerciali presentano dei valori di gran lunga superiori rispetto alle aziende familiari, in tutti gli orientamenti produttivi. Osservando, poi, le singole tipologie aziendali, all'interno delle aziende familiari la superficie media più elevata, circa 23 ettari, che salgono ad oltre 28 ettari nel caso degli allevamenti specializzati nelle coltivazioni permanenti, è detenuta dalle aziende con allevamenti grandi. Tra gli altri raggruppamenti spiccano i 33 ettari delle aziende familiari con colture permanenti e specializzate negli erbivori. Anche nel caso delle aziende commerciali sono le aziende specializzate negli allevamenti erbivori ad essere caratterizzate da superfici medie più elevate, con circa 57 ettari, seguite dai 53 ettari delle aziende miste e, quindi, dai 51 di quelle con poliallevamento. All'interno delle singole tipologie però, si possono osservare situazioni molto diversificate, le aziende grandi con allevamenti ad esempio, presentano superfici medie molto più elevate degli altri raggruppamenti, con una media di oltre 110 ettari, che superano o sono vicini ai 160 ettari nel caso delle aziende specializzate nei seminativi e nelle aziende miste. Al contrario, le aziende commerciali appartenenti alla tipologia con seminativi presentano dimensioni fisiche medie piuttosto ridotte, poco più di 4 ettari, al di sotto anche della media delle aziende familiari.

Tabella 3 – Distribuzione della SAU media per cluster e OTE – Aziende Familiari

Aziende Familiari	Seminativi	Ortofricoltura	Coltivazioni permanenti	Erbivori	Granivori	Policoltura	Poliallevamento	Miste coltivazioni allevamento	Totale
Con seminativi piccole	7,6	-	5,4	-	-	6,4	-	5,4	7,2
Con seminativi medie	12,8	-	12,2	-	-	14,3	-	10,5	12,7
Con allevamenti piccoli	-	-	-	7,7	1,8	9,3	1,5	11,0	9,6
Con allevamenti grandi	23,0	-	28,2	21,7	-	24,6	-	20,6	22,8
Piccole e giovani	3,4	2,1	3,0	-	-	3,3	-	3,0	3,2
Con colture permanenti	21,1	1,1	2,3	33,0	-	1,4	-	1,0	8,7
Micro aziende	4,2	0,4	0,5	0,5	-	0,7	-	0,4	1,3
Totale	8,1	0,8	3,6	12,6	1,8	4,9	1,5	10,4	6,7

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Tabella 4 – Distribuzione della SAU media per cluster e OTE – Aziende Commerciali

Aziende commerciali	Seminativi	Ortofricoltura	Coltivazioni permanenti	Erbivori	Granivori	Policoltura	Poliallevamento	Miste coltivazioni allevamento	Totale
Con seminativi	6,0	1,8	4,9	5,2	3,7	5,1	4,6	4,8	4,4
Piccole con allevamenti	33,6	16,6	21,1	35,1	15,2	26,0	32,7	34,5	30,3
Grandi con allevamenti	163,6	17,3	83,4	117,0	42,6	149,9	132,9	159,9	111,2
Totale	46,8	4,3	16,3	56,8	30,7	33,6	51,1	53,1	34,8

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Una forte differenziazione tra aziende familiari e commerciali emerge osservando i dati relativi agli allevamenti, rappresentati dalle UBA medie ed evidenziati nelle tabelle 5 e 6. Da un lato si denota, infatti, una quasi totale assenza di allevamenti nelle aziende familiari, fatta eccezione per le aziende con erbivori o miste, che hanno in media 5 o 6 UBA, seguite dal poliallevamento, con circa 4 UBA. Dall'altro, le aziende commerciali presentano in generale valori molto alti, dalle 41 UBA medie del raggruppamento in generale alle oltre 400 delle aziende specializzate negli allevamenti granivori, e fanno registrare i valori più elevati anche in termini di intensificazione degli allevamenti, con circa 13 UBA ad ha. Se si esaminano poi le singole tipologie, i valori medi dei granivori superano le 640 UBA nel caso dei grandi allevamenti, che presentano un grado di intensificazione della produzione di circa 15 UBA ad ha, gli altri allevamenti risultano invece più estensivi e presentano valori che superano i 3 UBA ad ha solo nel caso delle aziende commerciali con seminativi o in quelle familiari ad ordinamento misto.

Tabella 5 – Distribuzione delle UBA medie per cluster e OTE – Aziende Familiari

Aziende Familiari	Seminativi	Ortofricoltura	Coltivazioni permanenti	Erbivori	Granivori	Policoltura	Poliallevamento	Miste coltivazioni allevamento	Totale
Con seminativi piccole	0,0	-	-	-	-	0,0	-	4,5	0,1
Con seminativi medie	0,0	-	0,0	-	-	1,1	-	1,8	0,1
Con allevamenti piccoli	-	-	-	6,1	1,3	3,2	3,7	4,9	5,2
Con allevamenti grandi	-	-	0,6	5,8	-	0,4	-	6,3	3,2
Piccole e giovani	0,0	-	0,0	-	-	0,0	-	1,2	0,0
Con colture permanenti	-	-	0,0	5,1	-	0,1	-	2,7	0,4
Micro aziende	-	-	-	0,7	-	-	-	2,2	0,1
Totale	0,0	-	0,0	5,8	1,3	0,1	3,7	4,6	0,7

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Tabella 6 – Distribuzione delle UBA medie per cluster e OTE – Aziende Commerciali

Aziende commerciali	Seminativi	Ortofloricoltura	Coltivazioni permanenti	Erbivori	Granivori	Policoltura	Poliallevamento	Miste coltivazioni allevamento	Totale
Con seminativi	0,1	0,0	0,1	17,2	14,1	0,3	13,9	10,9	1,5
Piccole con allevamenti	0,5	0,5	0,7	50,0	45,1	1,8	41,1	35,1	16,7
Grandi con allevamenti	5,5	-	3,3	217,1	640,8	12,0	287,2	242,5	191,5
Totale	1,1	0,1	0,6	96,5	421,5	2,5	98,1	70,0	41,0

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

In relazione alla intensità ed all'impiego di lavoro in azienda, rappresentato nelle tabelle 7 e 8, si può affermare che in media, l'impiego di lavoro ad ettaro risulta più elevato nelle aziende familiari rispetto a quelle commerciali, con un valore doppio delle ore impiegate (260 contro 126). Ciò, intuitivamente, potrebbe essere dovuto ad un grado di meccanizzazione meno marcato, oppure all'impiego di tecniche agronomiche e/o alla scelta di coltivazioni o di allevamenti più *labour intensive*. Andando ad esaminare le singole tipologie identificate emerge, tra le aziende familiari, il valore elevatissimo delle microaziende, con 1.171 ore ad ha, che salgono ad oltre 7.000 nel caso delle aziende miste e superano le 5.000 nell'ortofloricoltura. Sono da segnalare per la forte intensità di lavoro anche le aziende appartenenti al gruppo con colture permanenti, con oltre 4.000 ore nelle aziende miste, seguita da quelle dedite alla ortofloricoltura e dalla policoltura. Per contro, per le aziende familiari con allevamenti grandi, che fanno registrare meno di 80 ore ad ettaro, che nel caso dei seminativi e delle coltivazioni permanenti scendono al di sotto delle 60, si può ipotizzare un maggiore grado di meccanizzazione o eventualmente un ricorso più elevato al contoterzismo. Tra le aziende commerciali è la tipologia delle aziende con seminativi a far registrare i valori più elevati, con oltre 600 ore, e quelle che presentano una maggiore intensità di lavoro sono sempre le ortofloricole.

Tabella 7 – Distribuzione delle ore di lavoro ad ha per cluster e OTE – Aziende Familiari

Aziende Familiari	Seminativi	Ortofloricoltura	Coltivazioni permanenti	Erbivori	Granivori	Policoltura	Poliallevamento	Miste coltivazioni allevamento	Totale
Con seminativi piccole	212	-	299	-	-	314	-	307	233
Con seminativi medie	133	-	177	-	-	137	-	190	142
Con allevamenti piccoli	-	-	-	294	889	386	3.068	202	235
Con allevamenti grandi	51	-	58	96	-	112	-	95	79
Piccole e giovani	440	569	562	-	-	540	-	594	508
Con colture permanenti	100	2.364	752	65	-	1.588	-	4.433	231
Micro aziende	365	5.218	2.421	3.378	-	3.072	-	7.232	1.171
Totale	200	2.700	450	174	889	404	3.068	216	260

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Tabella 8 – Distribuzione delle ore di lavoro ad ha per cluster e OTE – Aziende Commerciali

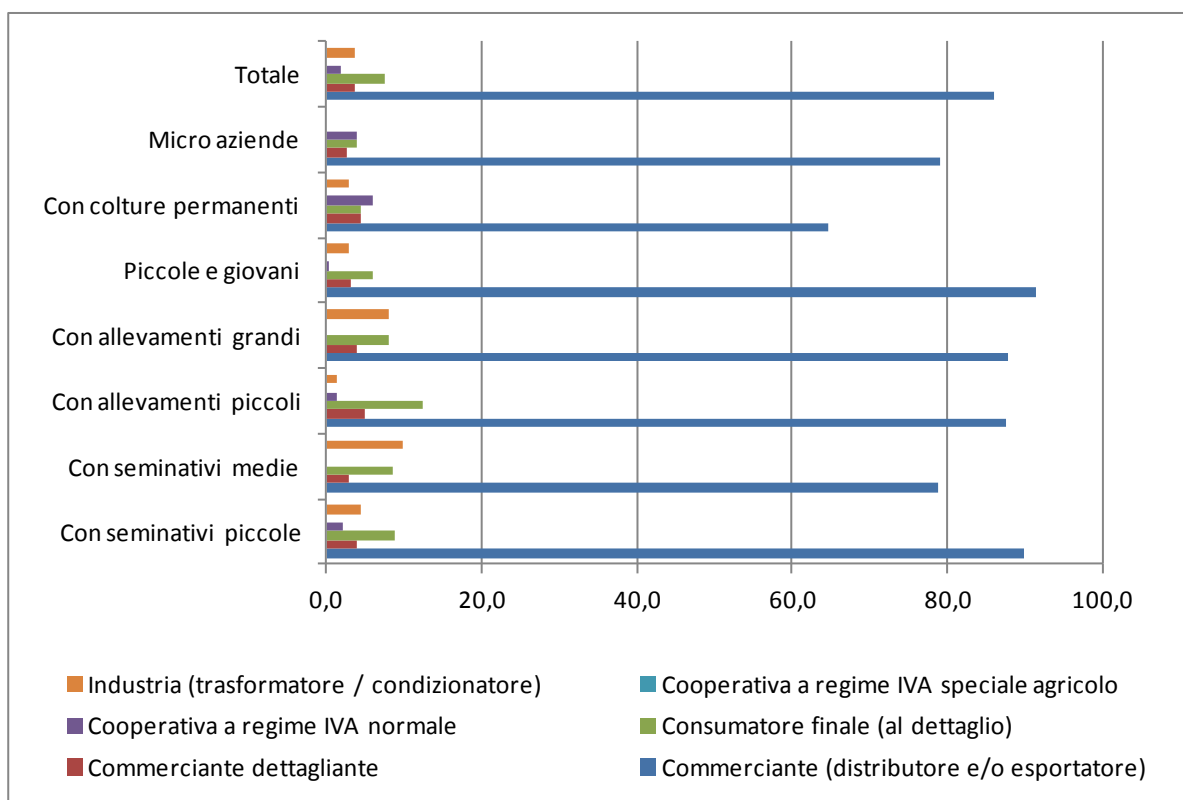
Aziende commerciali	Seminativi	Ortofloricoltura	Coltivazioni permanenti	Erbivori	Granivori	Policoltura	Poliallevamento	Miste coltivazioni allevamento	Totale
Con seminativi	422	2.149	535	490	753	601	648	531	652
Piccole con allevamenti	87	425	223	108	245	145	124	100	122
Grandi con allevamenti	44	1.126	184	68	178	88	108	46	86
Totale	74	1.341	262	87	196	140	126	76	126

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Un altro aspetto considerato nell'analisi qui proposta è costituito dall'orientamento al mercato, osservato in termini di canali commerciali e rappresentato nelle figure 5 e 6. In particolare, i grafici mostrano

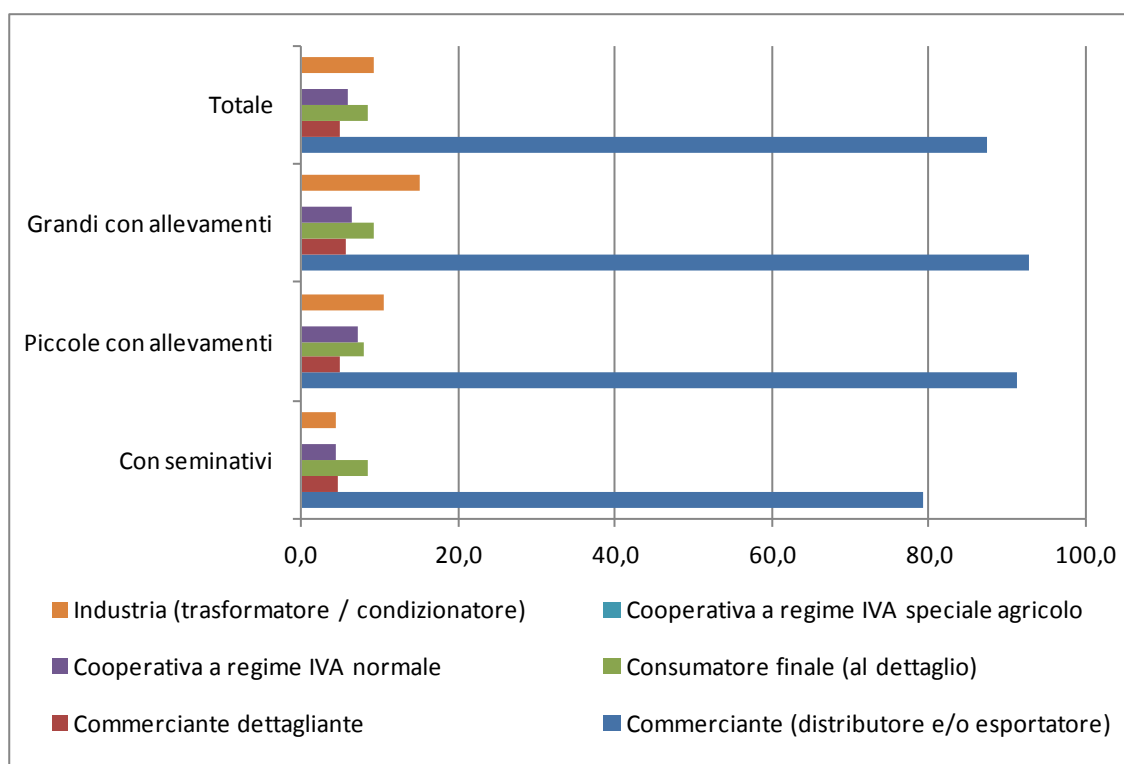
l'incidenza percentuale del tipo di distribuzione (canale commerciale) e può verificarsi che l'azienda possa ricorrere a diversi canali contemporaneamente. In questo caso le differenziazioni tra i due raggruppamenti esaminati non sono molto evidenti, si nota infatti, una maggiore incidenza della vendita a grandi distributori o esportatori, che appare marcata sia nel caso delle aziende familiari che commerciali, ed una totale assenza di vendita presso cooperative a regime speciale. Nelle altre forme di distribuzione si registrano valori superiori al 10% solo per le aziende familiari con piccoli allevamenti, per vendite al dettaglio e per entrambe le tipologie commerciali con allevamenti che si rivolgono principalmente all'industria.

Figura 5 – Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e canale commerciale – Aziende Familiari



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Figura 6 – Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e canale commerciale – Aziende Commerciali



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

L'esame degli aspetti strutturali appena presentato ha mostrato quindi una distribuzione sul territorio abbastanza equa delle aziende commerciali, caratterizzate da dimensioni fisiche più ampie, un maggiore orientamento alle coltivazioni permanenti e allevamenti di carattere più intensivo, soprattutto nel caso dei granivori. Per contro, le aziende "familiari" sono apparse più concentrate in determinate aree, più orientate verso la specializzazione a seminativi e caratterizzate da una maggiore intensità del lavoro, mentre dal punto di vista dei canali commerciali non si notano differenze di rilievo tra i due raggruppamenti considerati.

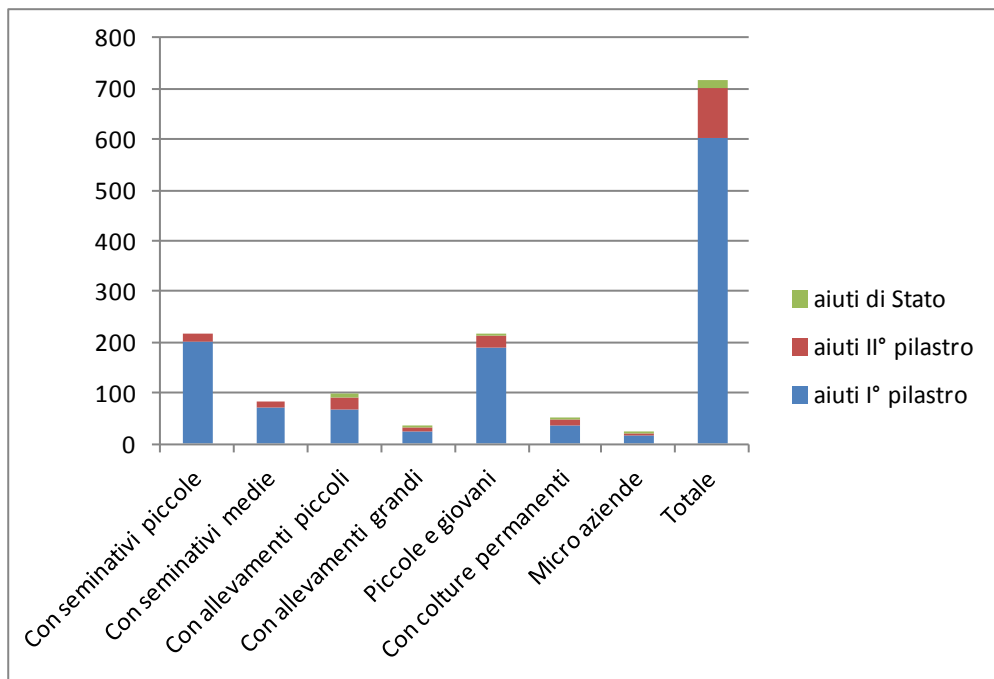
4.2 Gli aspetti economici

Come detto in precedenza, la RICA costituisce la principale fonte informativa a livello europeo per quanto concerne gli aspetti economici delle aziende agricole e, in questo ambito, sono molteplici le informazioni raccolte dall'indagine che consentono di effettuare analisi e formulare ipotesi sulle performance e la competitività delle aziende considerate. Nel lavoro proposto sono stati analizzati alcuni degli aspetti economico-finanziari presenti nel database, in particolare, la presenza di sussidi concessi alle aziende, di derivazione europea o nazionale, la produzione lorda vendibile ed il reddito netto, che possono contribuire meglio alla identificazione delle reali dimensioni economiche delle aziende. Va detto, tuttavia, che quelle appena citate sono solo alcune delle informazioni di tipo economico presenti nel database RICA e che il metodo di analisi può essere esteso anche a molte delle altre variabili rilevate e la trattazione che se ne fa nel presente lavoro vuole solo essere uno spunto per ulteriori approfondimenti.

Per quanto concerne ad esempio l'aspetto relativo agli aiuti ricevuti dalle aziende, nella banca dati RICA essi sono raggruppati tra aiuti derivanti dal I° pilastro o II° pilastro della PAC e aiuti di Stato. In termini assoluti,

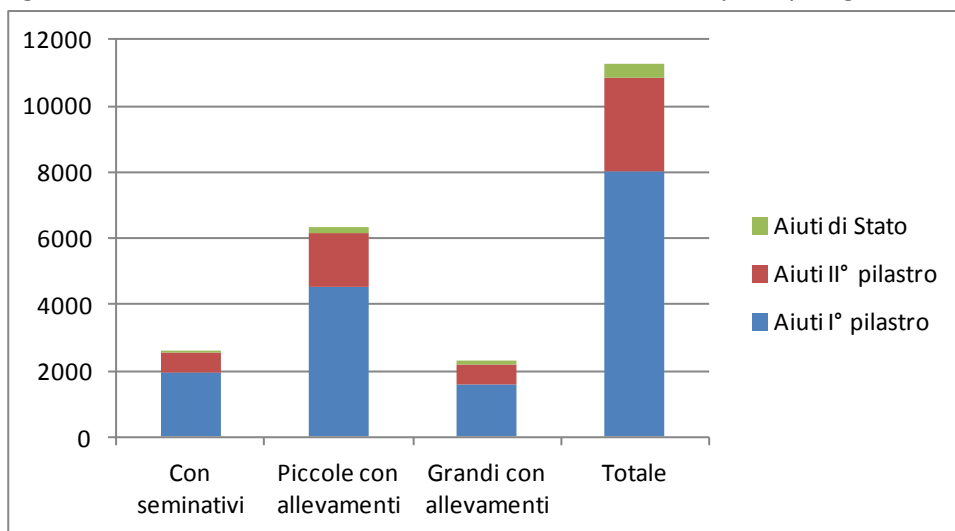
come si evince dalle figure 7 e 8, non si notano differenze evidenti tra i due raggruppamenti considerati e, in generale, si evidenzia una netta prevalenza dei sussidi derivanti dal 1° pilastro, mentre quelli di Stato rivestono una posizione marginale. Esaminando invece i singoli cluster si nota una totale assenza degli aiuti di Stato nelle aziende familiari con seminativi, così come anche nel caso di quelle commerciali la presenza di questo tipo di sussidio appare piuttosto esigua.

Figura 7 – Distribuzione del numero di aziende con aiuti per tipologia aziendale – aziende familiari



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Figura 8 - Distribuzione del numero di aziende con aiuti per tipologia aziendale – aziende commerciali

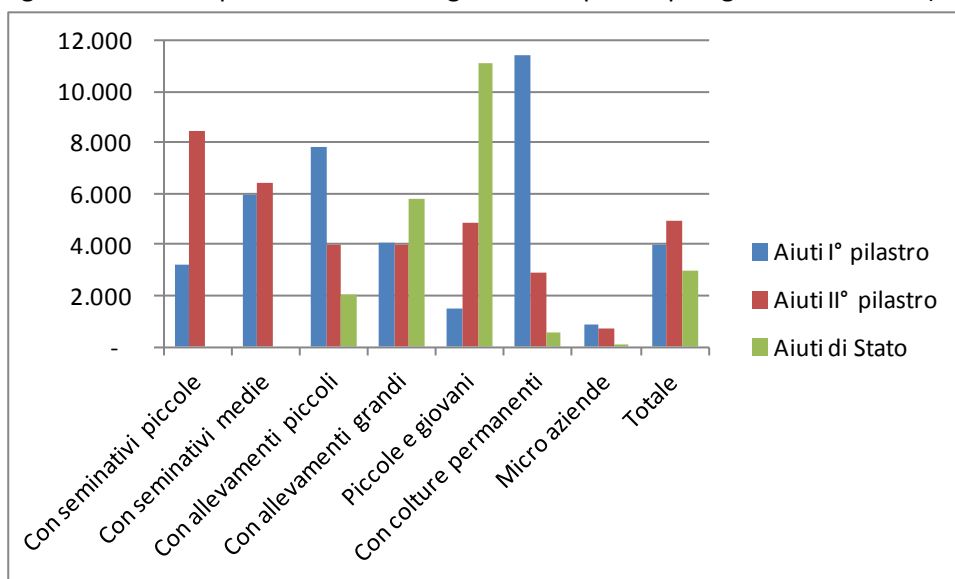


Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Più interessante può apparire invece la differenziazione tra i gruppi che emerge dall'osservazione del dato medio. Le figure 9 e 10, in particolare, mostrano delle differenze notevoli tra aziende familiari e commerciali già a partire dai valori dei raggruppamenti in generale. Si nota, infatti, un importo medio molto

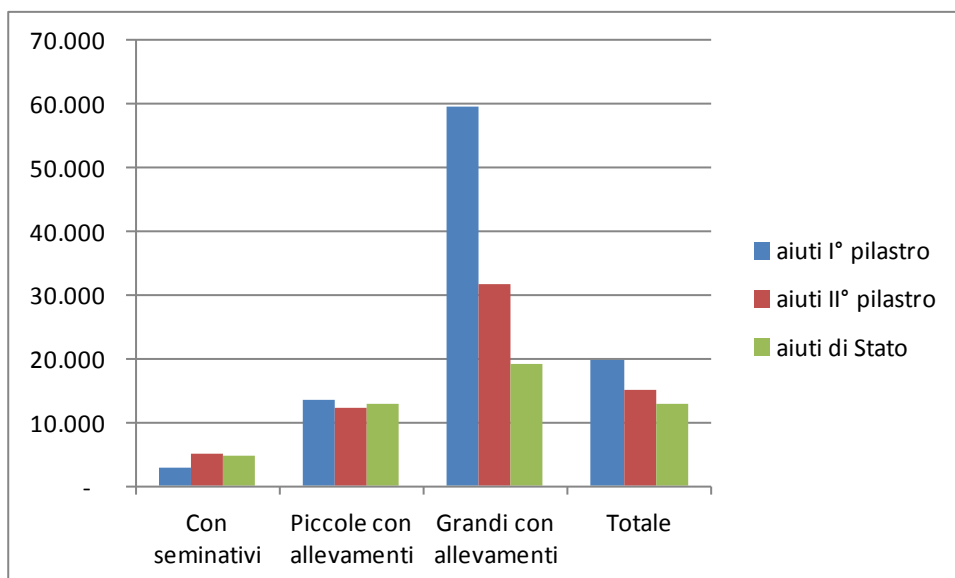
più elevato nelle aziende commerciali, con circa 20.000 euro, contro i quasi 4.000 delle aziende familiari. Questa forte disparità si riscontra in tutte le tipologie di aiuto ed appare ancora più marcata se si osservano i singoli cluster, inoltre, mentre nelle aziende familiari sono gli aiuti del II° pilastro a presentare i valori più elevati, in quelle commerciali sono gli importi medi del I° pilastro quelli più alti. All'interno dei singoli gruppi, tra le aziende familiari, sono quelle con colture permanenti a ricevere gli importi medi più elevati, circa 11.000 euro quasi totalmente derivanti dal I° pilastro, e quelle piccole con giovani che invece beneficiano maggiormente degli aiuti del II° pilastro sempre per un importo che si aggira mediamente sugli 11.000 euro. Tra le aziende commerciali invece, sono quelle grandi con allevamenti che ricevono un importo medio di aiuti del I° pilastro che sfiora i 60.000 euro ad azienda, contro i circa 13.000 delle aziende più piccole sempre con allevamenti o i circa 3.000 di quelle con seminativi, che in generale ricevono gli aiuti più bassi e nelle quali prevalgono le altre due tipologie di sussidio.

Figura 9 – Importo medio degli aiuti per tipologia aziendale (euro) – aziende familiari



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

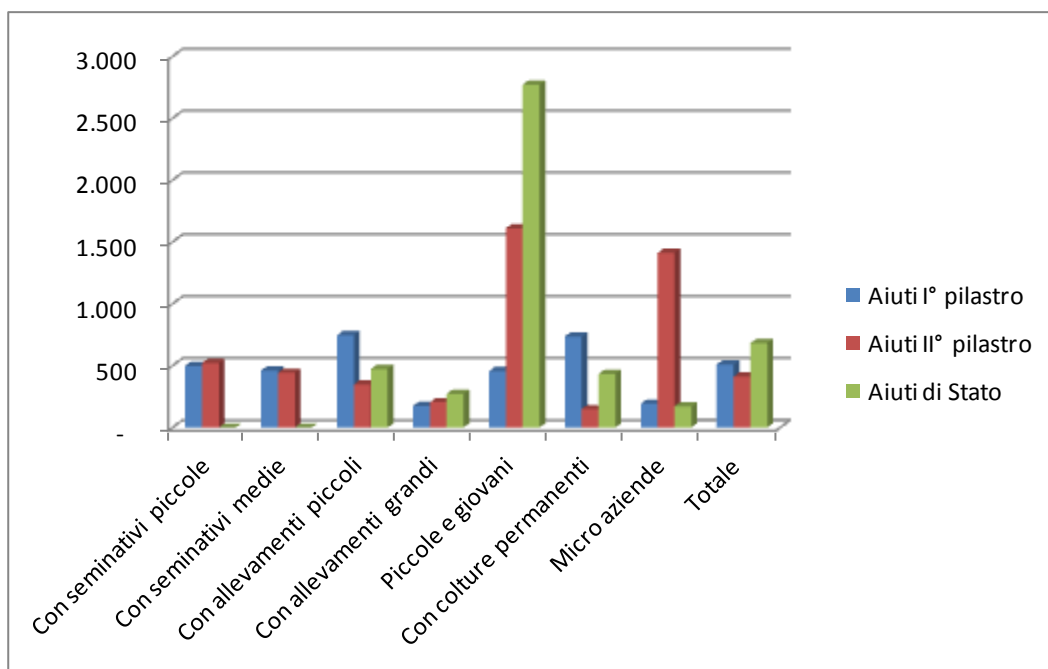
Figura 10 - Importo medio degli aiuti per tipologia aziendale (euro) – aziende commerciali



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

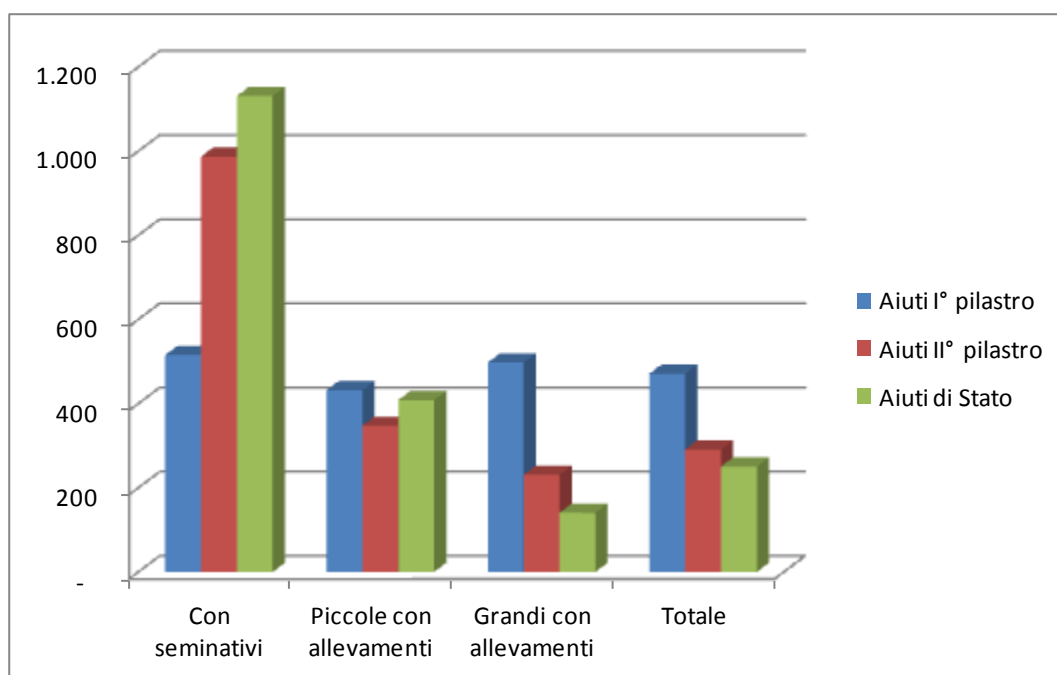
Una ulteriore analisi delle informazioni relative agli aiuti percepiti dalle aziende può essere condotta rapportando gli importi ricevuti alle superfici aziendali, ed i risultati ottenuti sono riportati nelle figure 11 e 12. Da esse si evince che, in generale, gli aiuti di Stato, pur rappresentando una quota marginale del totale degli aiuti percepiti, fanno registrare una certa consistenza, che nel caso delle aziende familiari, è ancora più elevata delle altre tipologie di sussidio. Questa situazione può trovare una spiegazione nel fatto che gli aiuti ricevuti sono slegati dalla superficie, essi dipendono invece dagli investimenti effettuati in azienda e ne è una riprova anche il fatto che, tra tutte le tipologie aziendali individuate, le aziende con gli aiuti ad ettaro più elevati sono quelle piccole con presenza di giovani che, molto presumibilmente, fanno maggiori investimenti in azienda, ad esempio per ristrutturazioni aziendali o conservazione di fabbricati rurali.

Figura 11 - Importo ad ettaro degli aiuti per tipologia aziendale (euro/ha) – aziende familiari



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

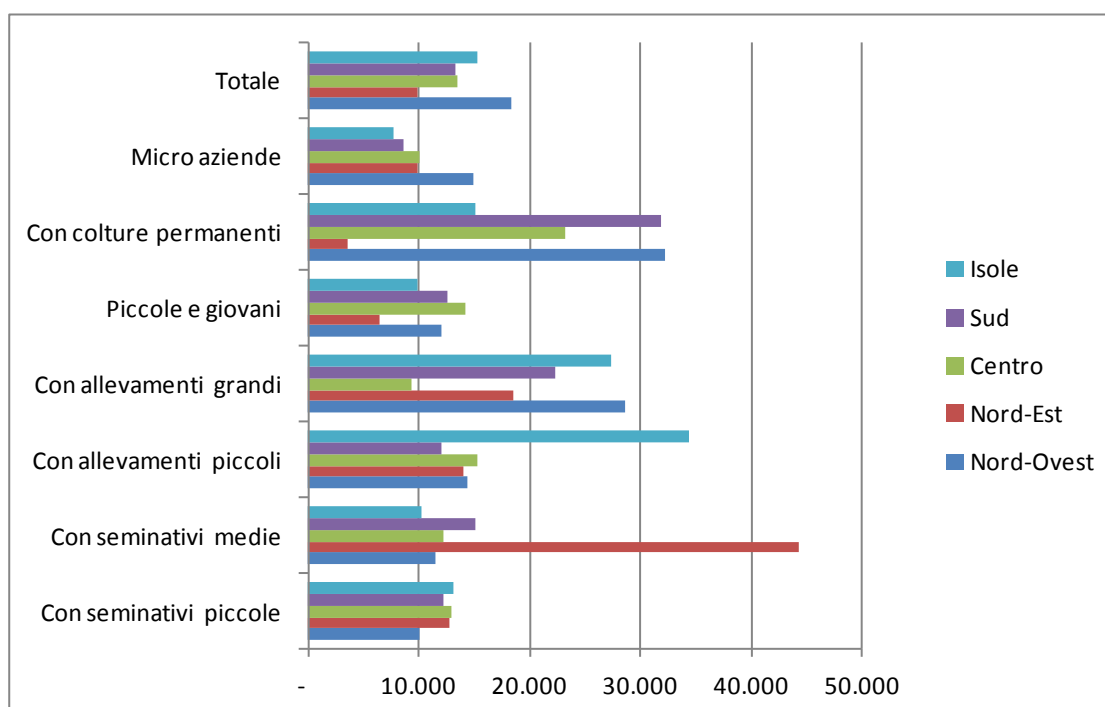
Figura 12 - Importo ad ettaro degli aiuti per tipologia aziendale (euro/ha) – aziende commerciali



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

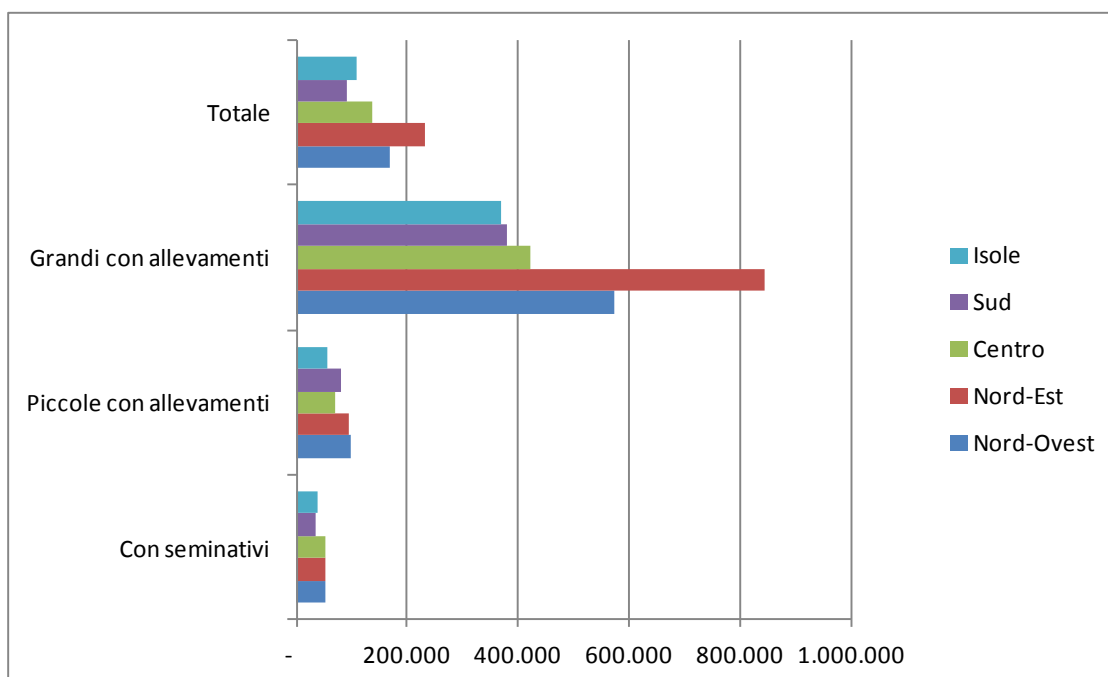
Tra le variabili di tipo economico si è poi considerata la Produzione Lorda Vendibile e, in particolare, nelle figure 13 e 14 sono rappresentati per circoscrizione geografica i valori medi delle diverse tipologie aziendali risultate dall'analisi dei cluster. In termini di valori medi ad azienda, come era ovvio attendersi, le aziende familiari fanno registrare una PLV molto più bassa rispetto alle aziende commerciali con meno di 14.000 euro delle prime, che raggiungono anche i 18.000 nelle aziende del Nord-Ovest, contro gli oltre 150.000 delle seconde, che superano i 230.000 nel Nord-Est.

Figura 13 – Distribuzione della PLV media per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro) – aziende familiari



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

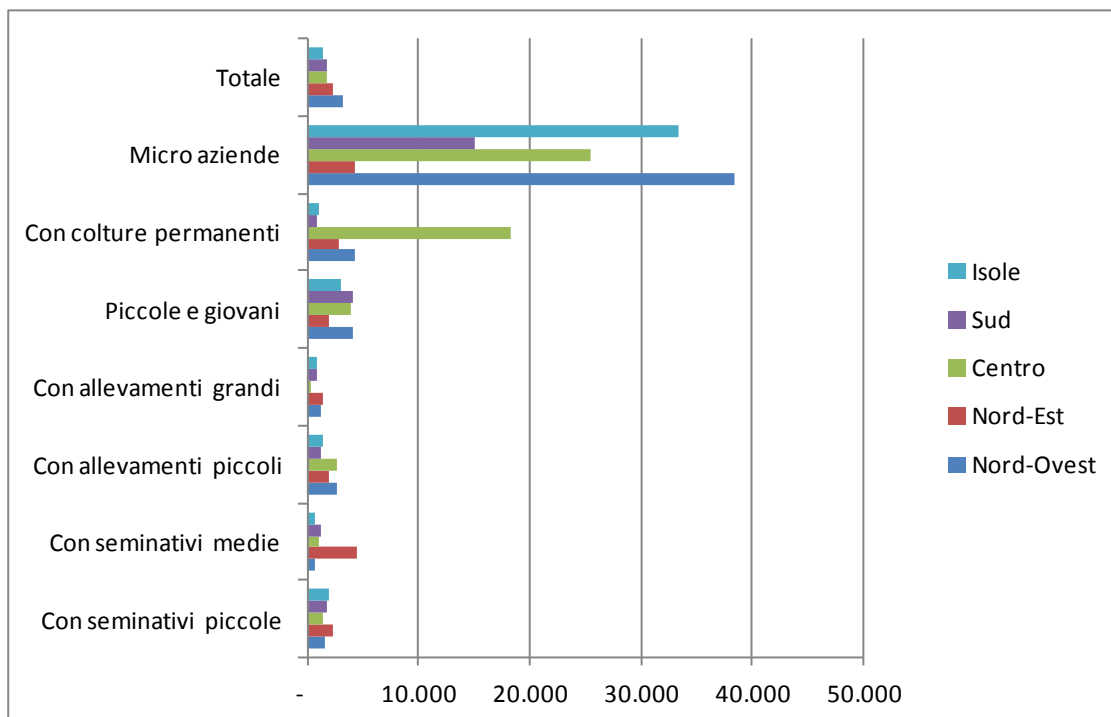
Figura 14 – Distribuzione della PLV media per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro) – aziende commerciali



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

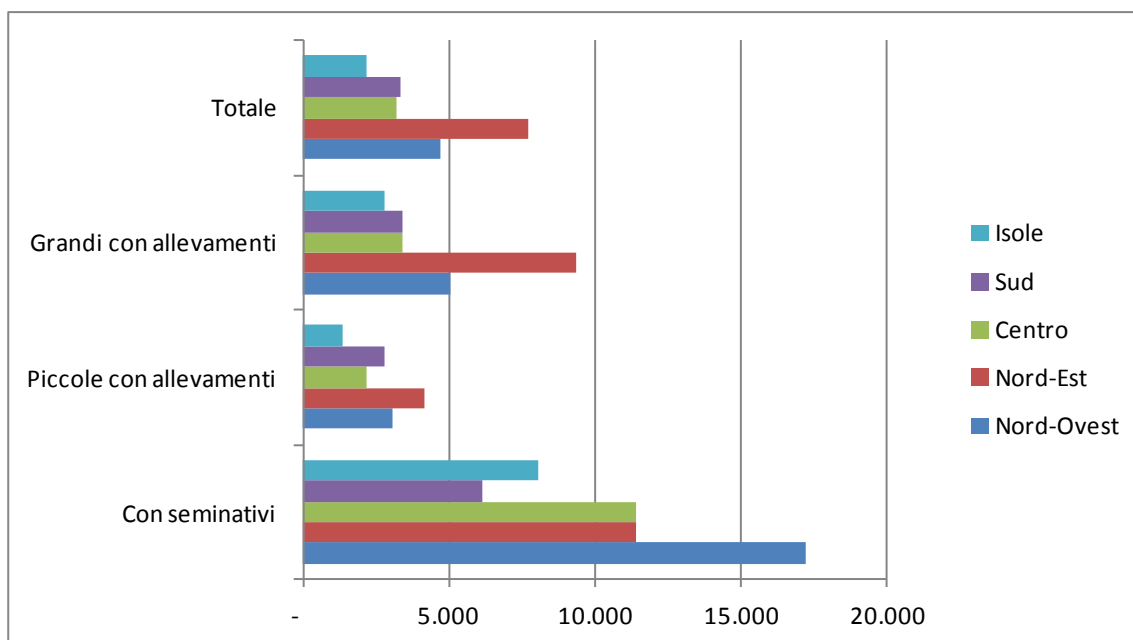
Anche con riferimento alla produttività ad ha, riportata nelle figure 15 e 16, le aziende commerciali fanno registrare valori superiori a quelli delle aziende familiari, rispettivamente oltre 4.000 euro e circa 2.000 euro, tuttavia esistono forti differenze all'interno dei raggruppamenti, si passa infatti dai circa 1.400 euro delle aziende insulari piccole con allevamenti agli oltre 17.000 delle aziende con seminativi del Nord-Ovest e, in generale, quest'ultimo raggruppamento è quello che fa registrare la produttività ad ettaro più elevata. Tra le aziende familiari, invece, non emergono grandi differenze tra i singoli gruppi, ad eccezione delle microaziende, che presentano i valori più elevati, e delle aziende con colture permanenti, ma ciò è legato agli orientamenti produttivi prevalenti presso tali aziende ed è ipotizzabile che tale situazione sia dovuta alla presenza di coltivazioni di qualità, ad esempio vigneti o ortofrutta.

Figura 15 – Distribuzione della PLV ad ettaro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/ha) – aziende familiari



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Figura 16 – Distribuzione della PLV ad ettaro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/ha) – aziende commerciali

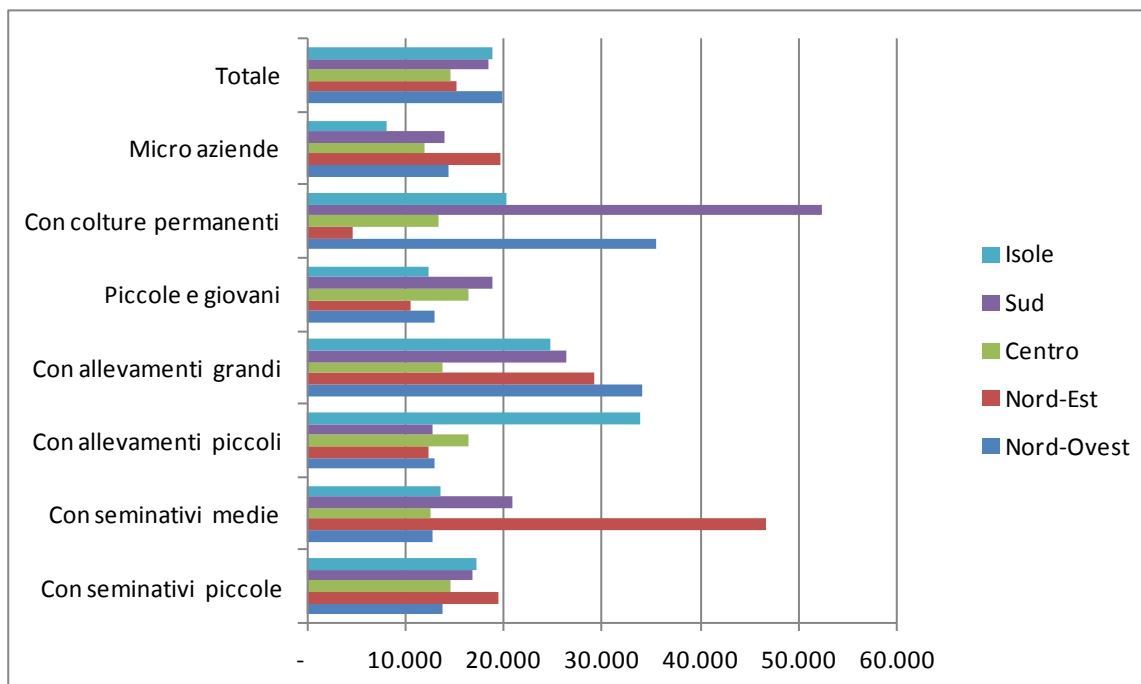


Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Infine, valori più marcati della aziende commerciali si registrano anche nel caso della produzione lorda in rapporto alle unità di lavoro (figure 17 e 18), queste aziende presentano infatti un valore che in genere supera i 70.000 euro e, nel caso delle aziende con grandi allevamenti, supera anche i 120.000 euro, che si aggirano intorno ai 170.000 nelle aree settentrionali del paese. Per contro, all'interno dello stesso

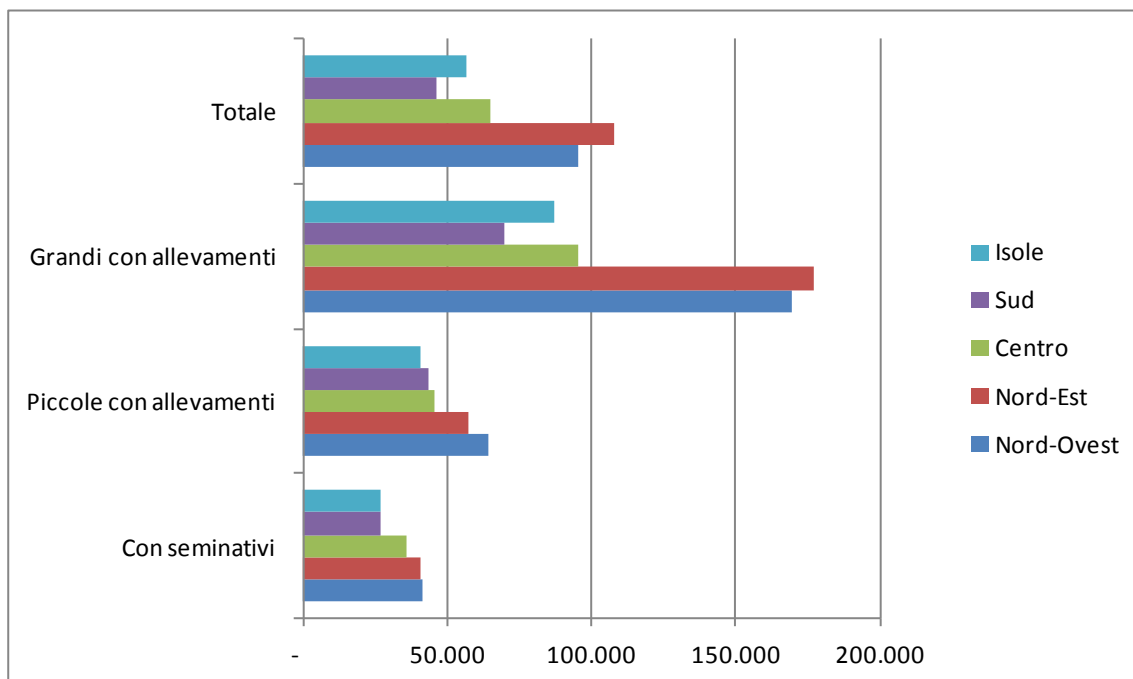
raggruppamento, le aziende con seminativi mostrano una produttività del lavoro molto più bassa rispetto alla media del gruppo e tale differenza risulta ancora più marcata nelle zone del meridione e insulari. Le aziende familiari invece, presentano valori in generale meno consistenti, al di sotto dei 18.000 euro ad unità di lavoro, e solo nel caso delle aziende con grandi allevamenti o in quelle con colture permanenti, ci si avvicina ai valori presenti nelle aziende commerciali.

Figura 17 – Distribuzione della PLV ad unità di lavoro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/UL) – aziende familiari



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

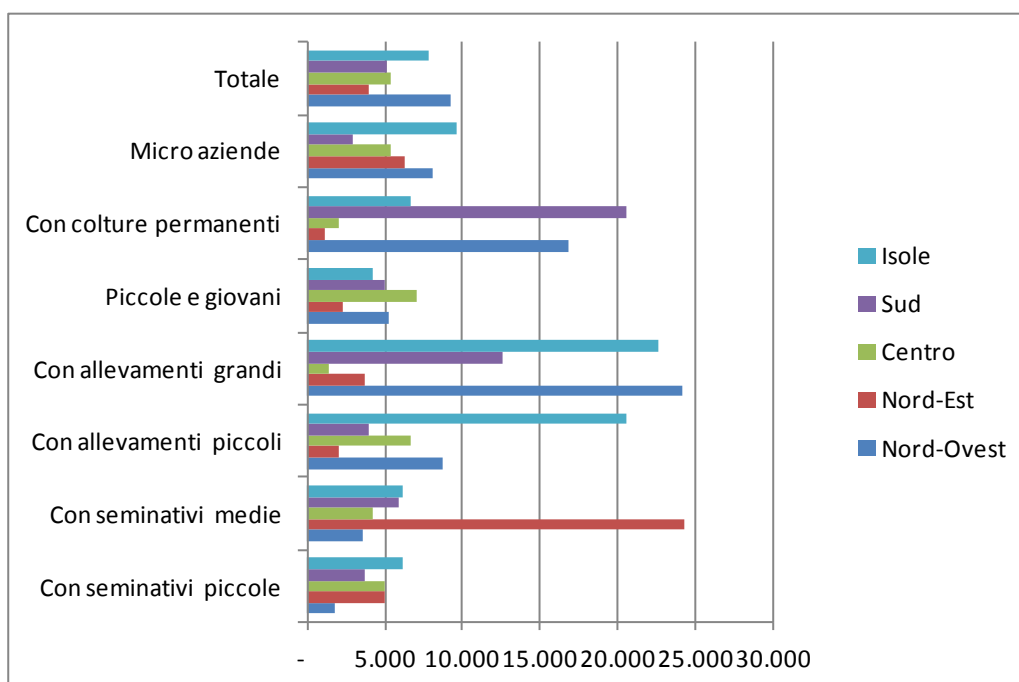
Figura 18 – Distribuzione della PLV ad unità di lavoro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/UL) – aziende commerciali



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

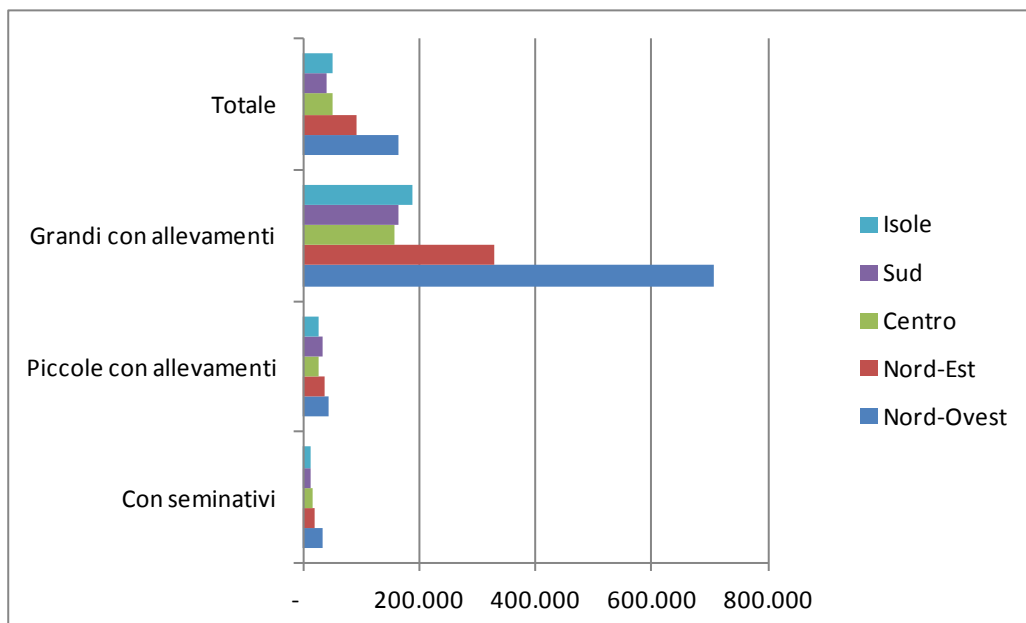
Altra variabile economica considerata nella presente analisi è il reddito netto ed i valori medi per tipologia aziendale (figure 19 e 20). Dall'osservazione di tali variabili, ancora una volta, si evincono le migliori performance delle aziende commerciali, che fanno registrare valori che superano gli 80.000 euro contro i circa 6.000 delle aziende familiari. Per queste ultime i valori più elevati sono detenuti dalle aziende con grandi allevamenti e con colture permanenti ma a livello territoriale si evidenzia una distribuzione del fenomeno piuttosto disomogenea. Anche tra le aziende commerciali sono quelle zootecniche a spuntare una redditività maggiore soprattutto per quanto riguarda i grandi allevamenti del Settentrione.

Figura 19 – Distribuzione del Reddito netto medio per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro) – aziende familiari



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

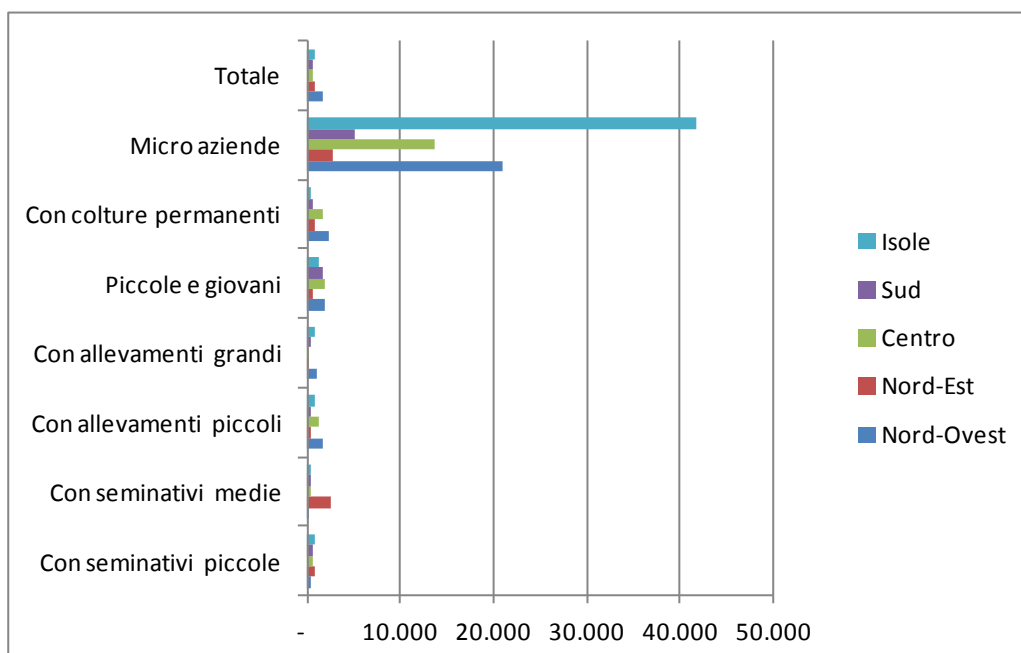
Figura 20 – Distribuzione del Reddito netto medio per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro) – aziende commerciali



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

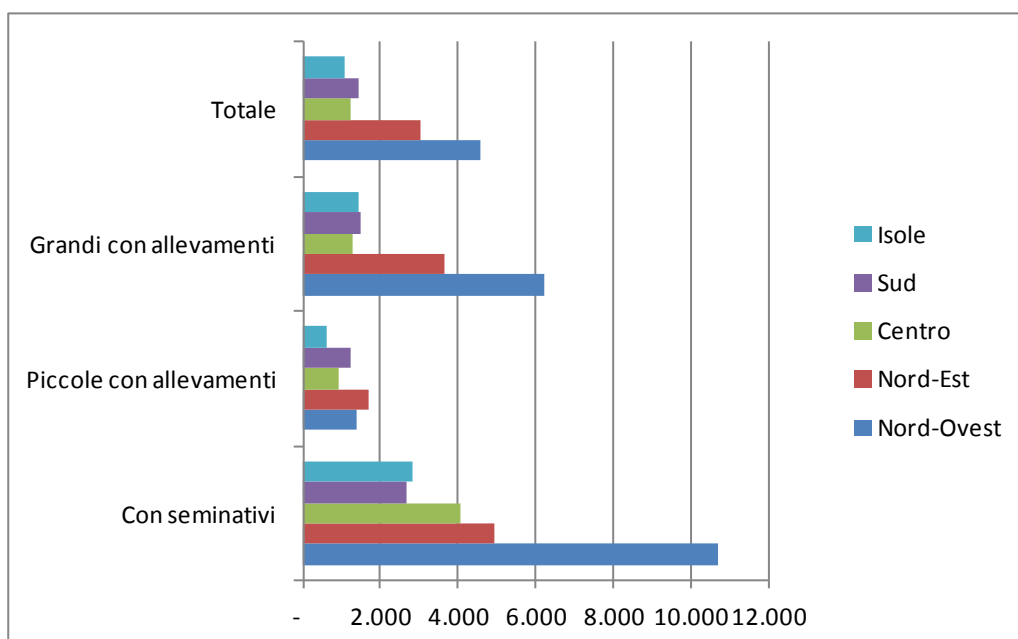
L'andamento dei valori ad ettaro, presentato nelle figure 21 e 22, ricalca quanto in precedenza detto per la PLV, infatti, sono sempre le aziende commerciali in genere a spuntare i valori più alti e nello specifico quelle con seminativi, mentre sono le microaziende a mostrare i valori più elevati nell'ambito di quelle familiari.

Figura 21 – Distribuzione del Reddito netto ad ettaro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/ha) – aziende familiari



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

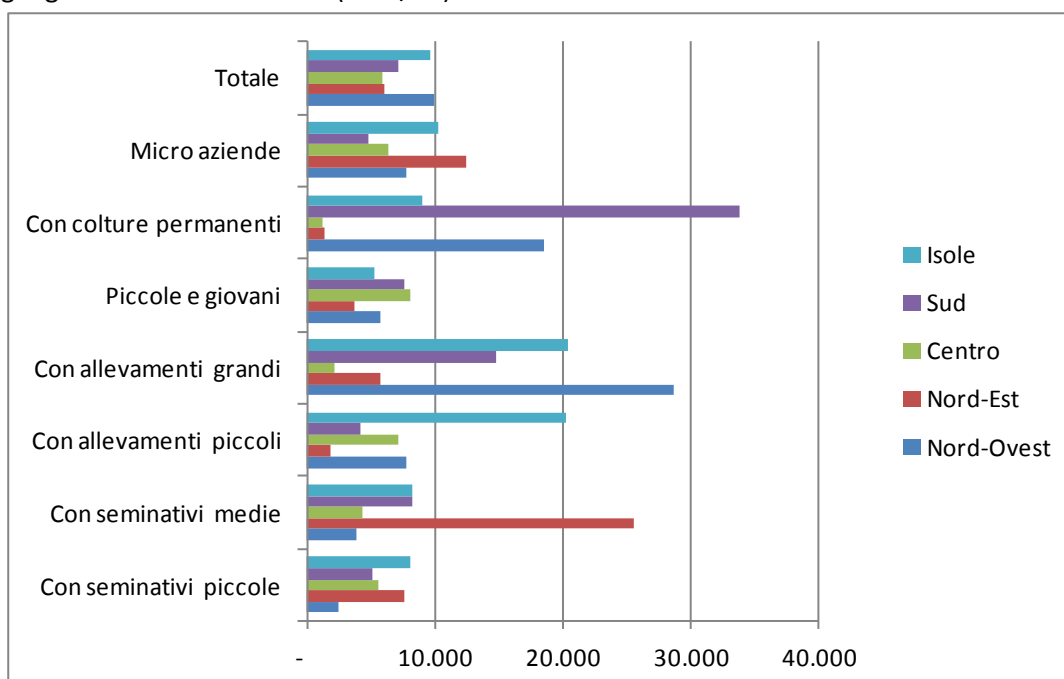
Figura 22 – Distribuzione del Reddito netto ad ettaro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/ha) – aziende commerciali



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

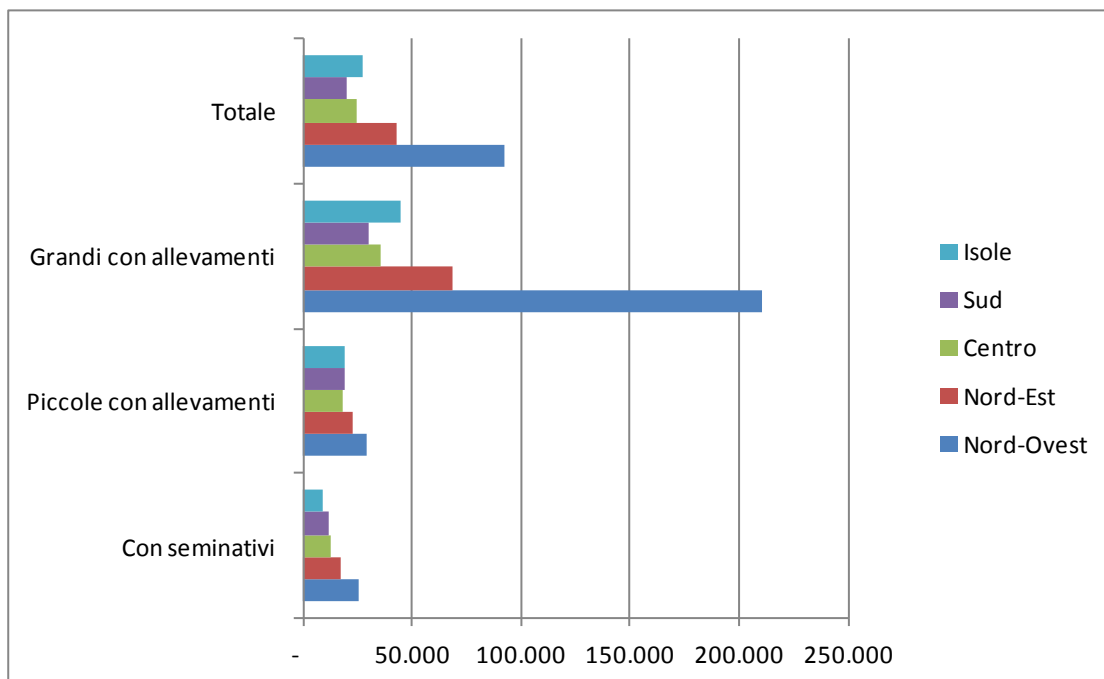
Anche per quanto concerne la distribuzione del reddito netto per unità di lavoro, sono le aziende commerciali a spuntare valori più elevati, con oltre 40.000, mentre le aziende familiari superano di poco le 7.500 euro. Tra le prime sono sempre le aziende grandi con allevamenti a presentare valori più consistenti, soprattutto nel Nord, mentre tra le aziende familiari si distinguono per valori più alti le aziende con allevamenti grandi e quelle con colture permanenti, soprattutto nel Nord-Ovest o nelle Isole. Tra gli altri raggruppamenti familiari presentano valori elevati anche le aziende di medie dimensioni con seminativi del Nord-Est ed i piccoli allevamenti delle zone insulari.

Figura 23 – Distribuzione del Reddito netto ad unità di lavoro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/UL) – aziende familiari



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Figura 24 – Distribuzione del Reddito netto ad unità di lavoro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/UL) – aziende commerciali



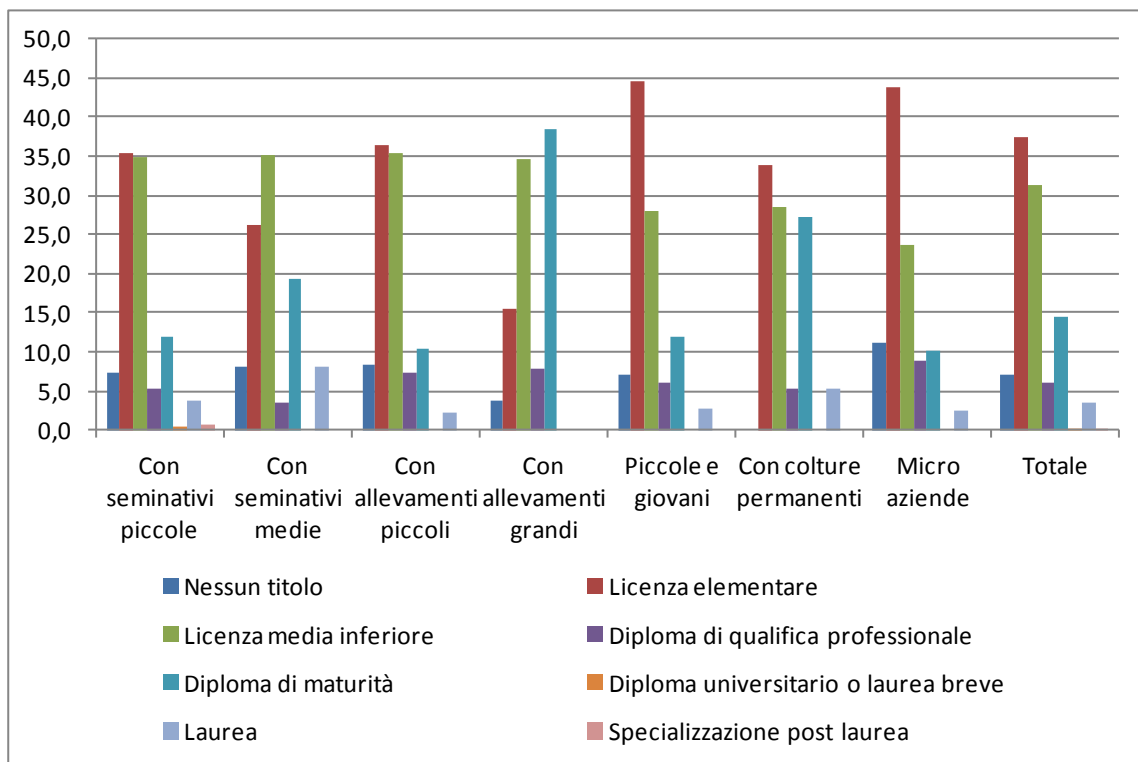
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

4.3 Gli aspetti sociali

Gli aspetti sociali sono stati, infine, presi in considerazione attraverso l'analisi del livello di istruzione, rappresentato nelle figure 25 e 26, e dell'età dei conduttori, definita nelle figure 27 e 28.

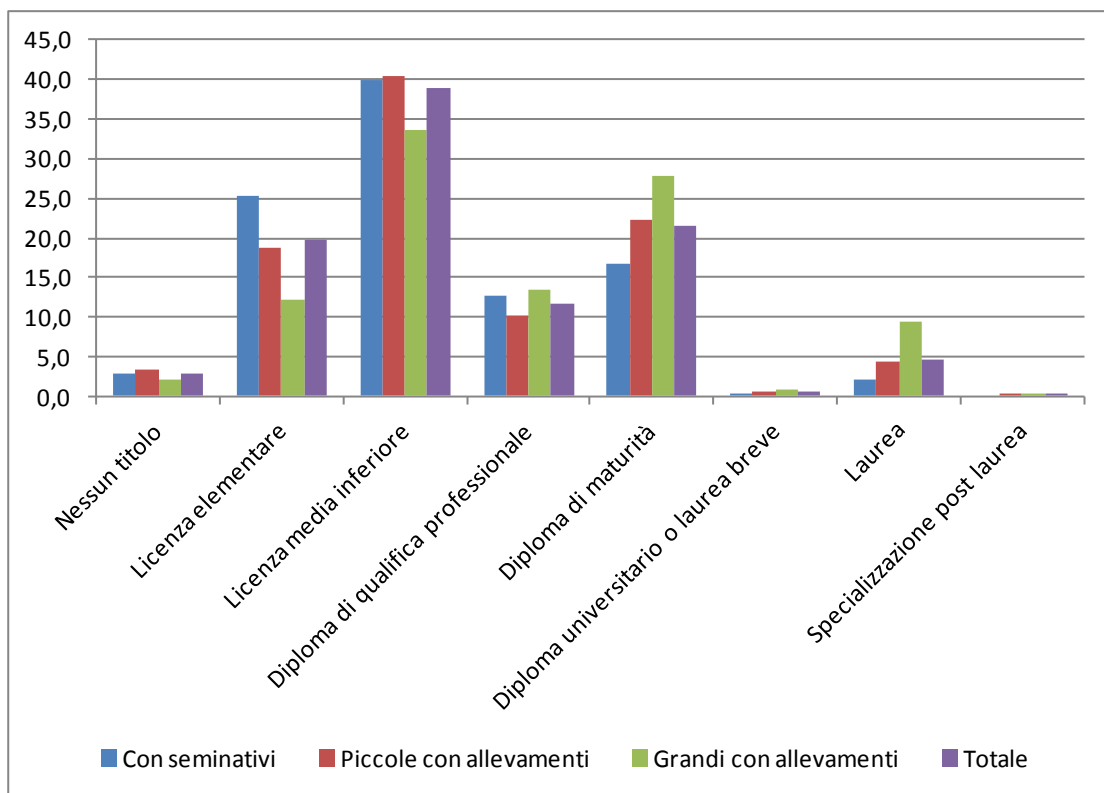
Per quanto concerne il titolo di studio emerge, in generale, un maggiore livello di istruzione nelle aziende commerciali rispetto a quelle familiari, per le prime, infatti, risultano più elevate le percentuali relative ai diplomati (21,5% contro 14,4%) e dei laureati (4,5% contro 3,6%). Al contrario, nelle aziende familiari circa il 37% ha la sola licenza elementare, mentre questo titolo rappresenta meno del 20% nelle aziende commerciali. All'interno dei singoli raggruppamenti, appare interessante il dato relativo alle aziende con colture permanenti, dove la percentuale di laureati, anche se bassa (5,2%), risulta in ogni caso la più alta all'interno delle aziende familiari, mentre le micro aziende sono quelle che fanno registrare la presenza più elevata di conduttori senza alcun titolo di studio. Dal lato delle aziende commerciali, sono, invece, le aziende grandi con allevamenti ad essere caratterizzate da un livello di istruzione più elevato, con una percentuale di laureati e di diplomati (rispettivamente 9,5% e 27,9%) più elevata rispetto agli altri raggruppamenti.

Figura 25: Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e titolo di studio del conduttore – Aziende familiari



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

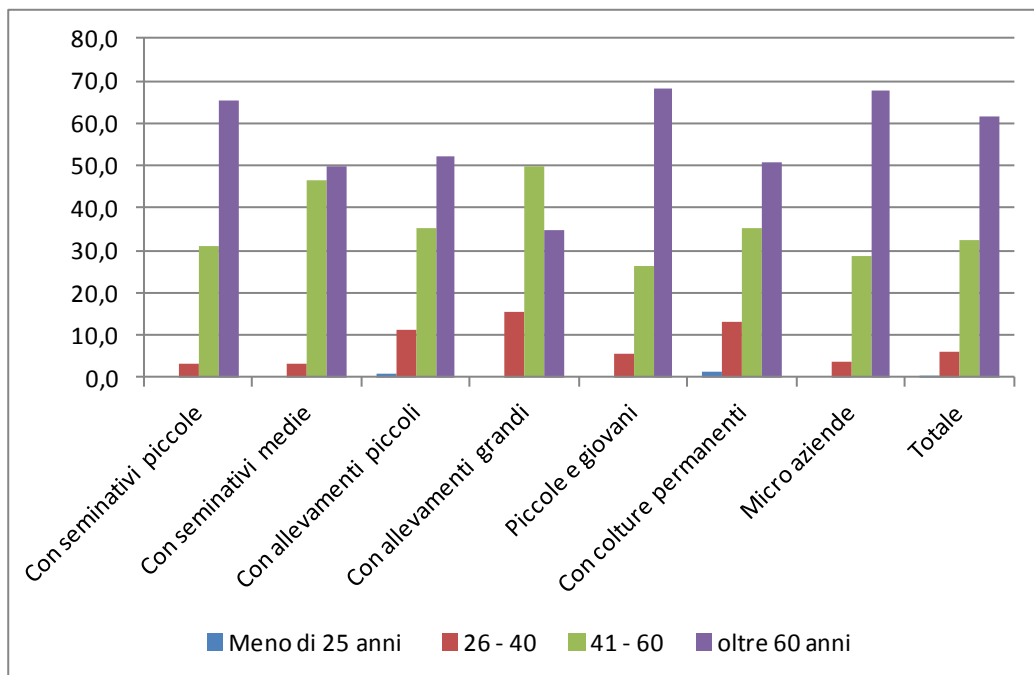
Figura 26: Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e titolo di studio del conduttore – Aziende Commerciali



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

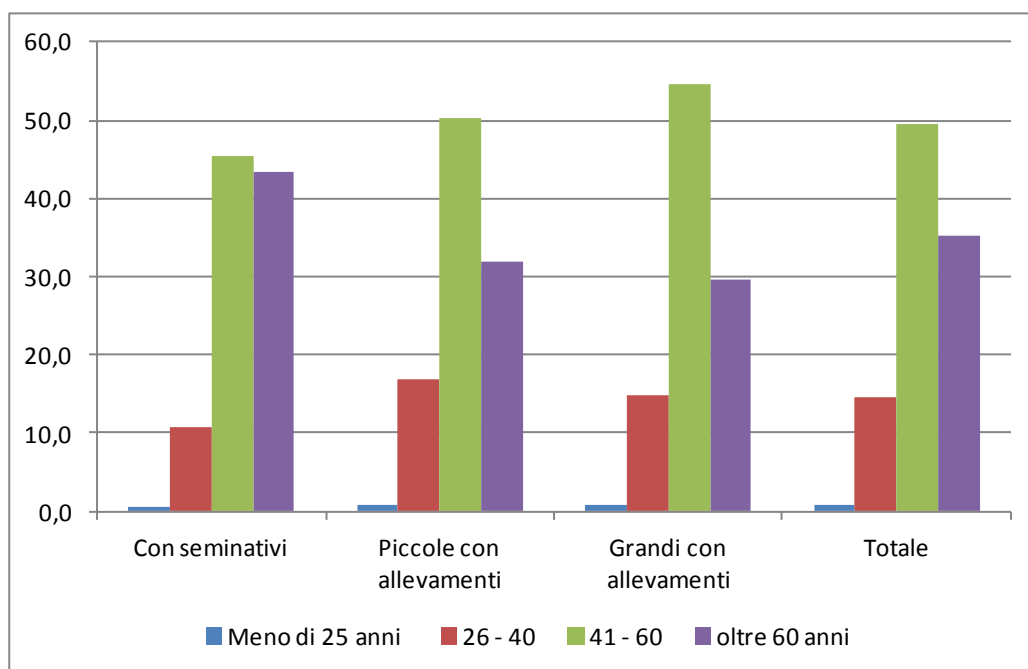
Per quanto concerne, infine, l'età dei conduttori, va sottolineato un maggior grado di senilizzazione delle aziende familiari, oltre il 60% dei conduttori, infatti, supera i 60 anni, mentre le aziende condotte da persone fino a 40 anni sono solo il 6%. Per contro, nelle aziende commerciali, le aziende giovani, con conduttori fino a 40 anni, oggetto di politiche finalizzate a favorire il ricambio generazionale, costituiscono il 14,5%, mentre circa la metà delle aziende è condotta da persone tra i 41 ed i 60 anni, lasciando così presupporre maggiori possibilità di un orizzonte temporale più lungo.

Figura 27: Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e classi di età del conduttore – Aziende familiari



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Figura 28: Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e classi di età del conduttore – Aziende commerciali



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

A conclusione di questa prima ipotesi di studio, si può affermare che la quantità e la qualità delle informazioni presenti nel database RICA rende possibile un utilizzo dei dati per la valutazione delle diverse caratteristiche delle aziende partendo dalla considerazione delle loro dimensioni fisiche ed economiche. Sono infatti emerse situazioni più o meno diversificate tra le aziende di piccole e di grandi dimensioni, a seconda degli aspetti considerati, siano essi quelli strutturali, quelli commerciali, quelli economici o quelli sociali, tuttavia, gli stessi meriterebbero ulteriori approfondimenti al loro interno, soprattutto per quanto riguarda la sfera economico-finanziaria delle aziende, e ancora altri aspetti potrebbero essere esaminati utilizzando le molteplici informazioni presenti in banca dati, per un'analisi più esaustiva del settore agricolo.

5 Ipotesi di studio 2 - Un'analisi del campione RICA basata sul genere dei conduttori

5.1 Gli aspetti strutturali

Come si è detto, in questo secondo lavoro di analisi, le caratteristiche delle aziende RICA sono state analizzate attraverso la cluster analysis distinguendo in base al genere del conduttore. Nel dataset considerato le aziende condotte da imprenditori maschi (aziende maschili) sono 8.736, pari al 78% del totale, mentre le rimanenti 2.460 aziende sono condotte da donne (aziende femminili). Osservando le tabelle 9 e 10, nelle quali sono riportati, per i clusters individuati, il numero di aziende e la distribuzione delle principali variabili considerate nell'analisi, emerge una prima importante differenza tra i due universi considerati. Le aziende femminili, infatti, presentano un numero di cluster (4) inferiore rispetto alle aziende maschili (5), nelle quali si evidenzia uno sdoppiamento delle aziende a seminativi, evidentemente frutto di una maggiore eterogeneità del settore. Queste ultime sono rappresentate per il 50% circa da aziende a seminativi, il 40% da aziende zootecniche e le rimanenti da aziende orticole. Le aziende femminili, invece,

sembrano più orientate all'allevamento di animali, che rappresenta il 40% circa del totale. Tuttavia, le aziende zootecniche maschili sono più grandi sia in termini di superfici, che di numero medio di animali allevati.

Tabella 9 – Distribuzione delle aziende per cluster e valori medi delle principali variabili – Aziende Femminili

Aziende Femminili	Numero	%	SAU media	SO medio	UBA medie	Lavoro medio
Con seminativi medie	865	35,2	5,2	41.282	2,0	454
Zootecniche	844	34,3	22,4	69.966	11,2	133
Orticole	297	12,1	0,9	45.127	0,6	2.778
Grandi zootecniche	454	18,5	89,4	431.007	85,9	87
Totale	2.460	100,0	26,1	123.512	20,5	138

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

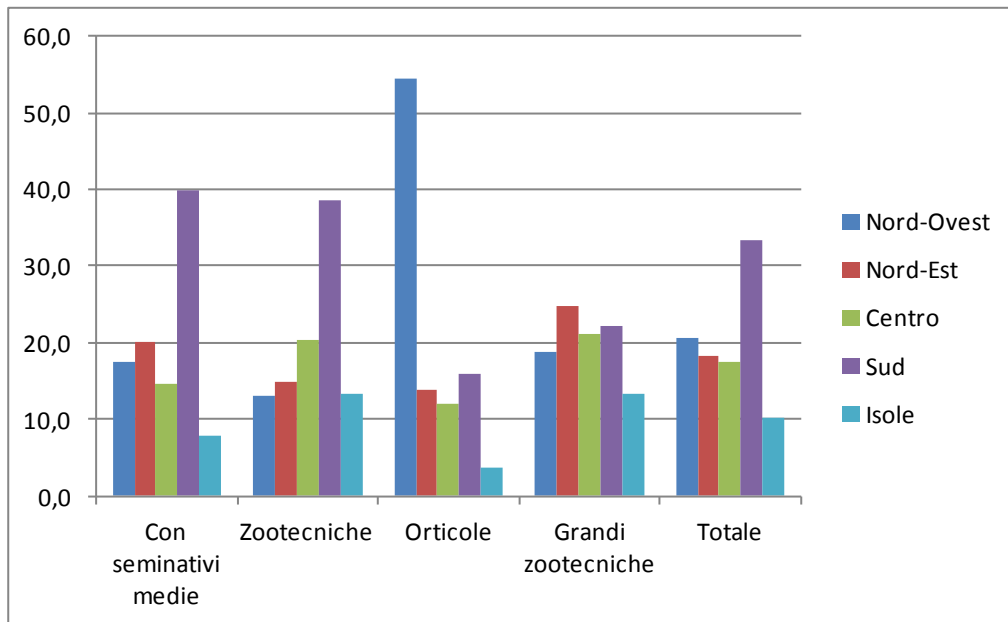
Tabella 10 – Distribuzione delle aziende per cluster e valori medi delle principali variabili – Aziende Maschili

Aziende Maschili	Numero	%	SAU media	SO medio	UBA medie	Lavoro medio
Con seminativi medie	3.465	39,7	13,1	69.873	3,7	245
Con seminativi piccole	1.147	13,1	3,3	51.262	2,0	828
Orticole	707	8,1	0,9	59.506	4,1	3.595
Zootecniche	2.377	27,2	49,7	131.953	40,6	91
Grandi zootecniche	1.040	11,9	130,4	823.991	252,3	82
Totale	8.736	100,0	34,7	173.258	43,1	126

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

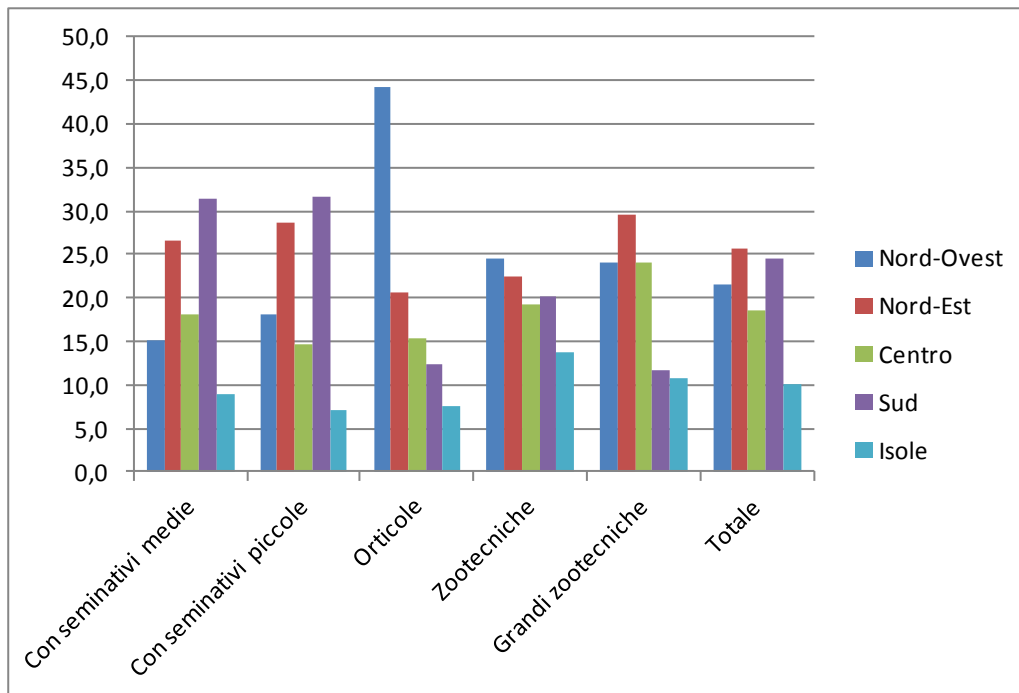
Analizzando la distribuzione dei diversi cluster a livello territoriale, non sembrano esserci grandi differenze tra i generi, le aziende con seminativi risultano in entrambi i casi più concentrate nelle aree del Sud mentre gli allevamenti e l'orticoltura sono più presenti nelle regioni del Nord (Figure 29 e 30). Tuttavia le aziende femminili appaiono più concentrate nella parte meridionale del paese, ad eccezione dell'orticoltura che, invece, è presente per oltre il 50% nel Nord-Ovest.

Figura 29 – Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e circoscrizione geografica – Aziende Femminili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

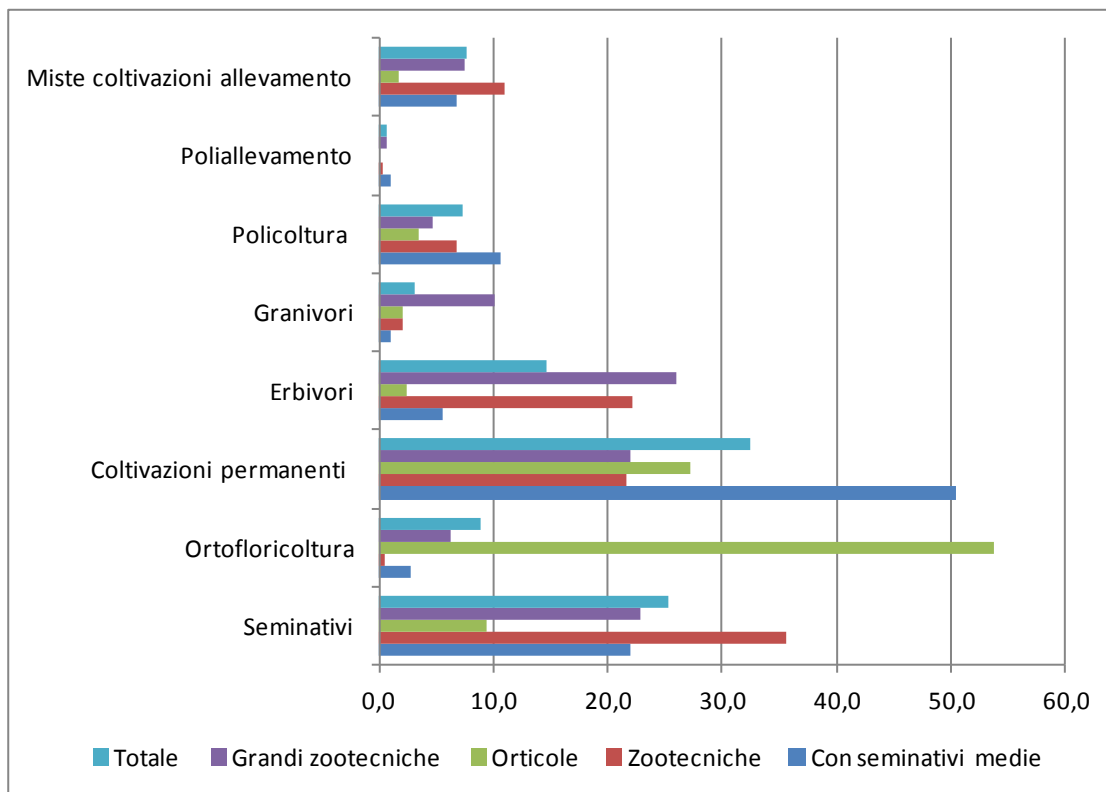
Figura 30 – Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e circoscrizione geografica – Aziende Maschili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

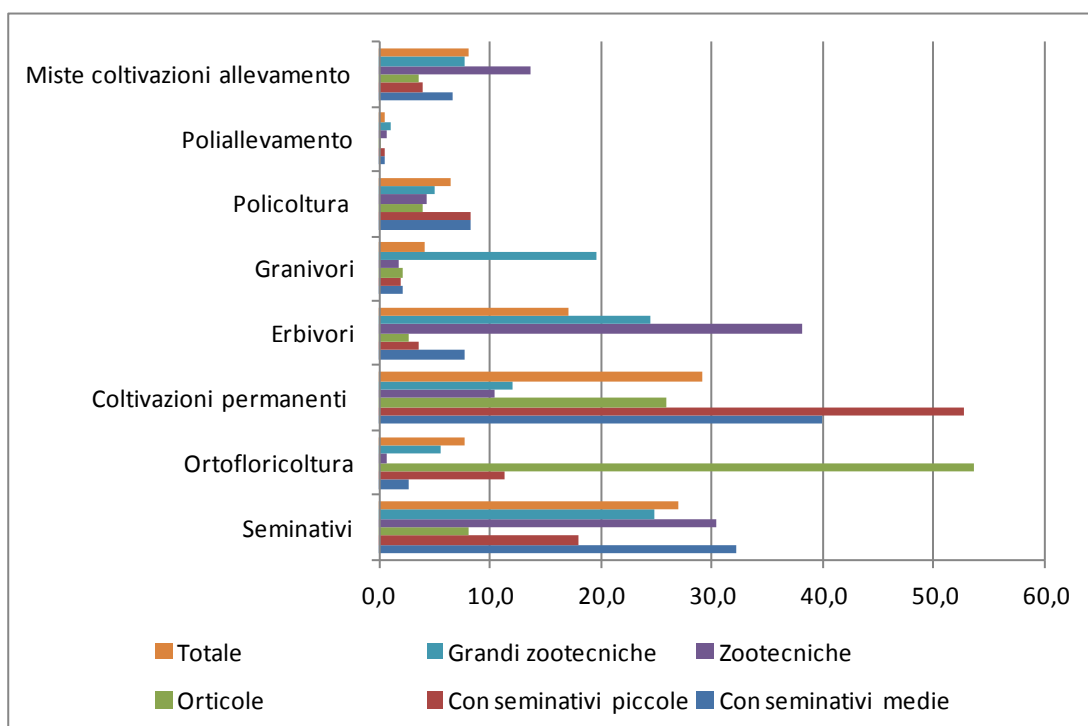
Anche in termini di Orientamento Tecnico Economico, rappresentato nelle figure 31 e 32, non si notano molte differenze tra i gruppi analizzati, sia per i maschi che per le femmine, infatti, si può osservare una prevalenza dei seminativi e delle coltivazioni permanenti.

Figura 31 – Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e OTE – Aziende Femminili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Figura 32 – Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e OTE – Aziende Maschili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Nel caso delle superfici medie aziendali invece, si possono notare delle differenze tra i due gruppi di aziende, rappresentati nelle tabelle 11 e 12. In generale, le aziende maschili possiedono una superficie agricola più grande delle aziende femminili, rispettivamente circa 35 ettari in media contro 26 ettari e, se si osservano i diversi orientamenti produttivi, le differenze appaiono ancora più marcate. Le superfici utilizzate dalle aziende maschili ad ordinamento misto con coltivazioni ed allevamenti, ad esempio, sono estese più del doppio rispetto a quelle utilizzate dalle aziende femminili, 58 ettari contro 23 ettari. Guardando, poi, ai singoli cluster, si evidenzia ad esempio come, le grandi aziende zootecniche, che sono presenti in entrambi i gruppi, presentano delle superfici molto superiori nel caso delle aziende maschili, sia per le coltivazioni permanenti che per le aziende miste. Lo stesso discorso vale per tutti i gruppi presenti per entrambi i generi, ad eccezione delle aziende orticole, che presentano superfici abbastanza ridotte, in media al di sotto di un ettaro, sia per le donne che per gli uomini.

Tabella 11 – Distribuzione della SAU media per cluster e OTE – Aziende Femminili

Aziende Femminili	Seminativi	Ortofroricoltura	Coltivazioni permanenti	Erbivori	Granivori	Policoltura	Poliallevamento	Miste coltivazioni allevamento	Totale
Con seminativi medie	6,3	3,2	4,7	5,6	4,0	5,4	4,8	5,2	5,2
Zootecniche	24,6	14,2	16,9	23,3	13,5	24,3	31,7	24,4	22,4
Orticole	1,0	0,8	1,0	1,0	1,0	0,9	-	0,6	0,9
Grandi zootecniche	136,9	12,1	59,9	94,3	31,8	115,7	66,0	140,8	89,4
Totale	36,7	2,8	14,0	43,8	22,2	24,0	23,7	38,8	26,1

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Tabella 12 – Distribuzione della SAU media per cluster e OTE – Aziende Maschili

Aziende Maschili	Seminativi	Ortofroricoltura	Coltivazioni permanenti	Erbivori	Granivori	Policoltura	Poliallevamento	Miste coltivazioni allevamento	Totale
Con seminativi medie	15,1	9,2	11,4	12,5	9,3	13,3	12,5	16,2	13,1
Con seminativi piccole	3,4	2,9	3,3	3,0	3,3	3,4	2,8	3,4	3,3
Orticole	1,1	0,9	0,9	0,5	0,6	1,2	1,9	0,3	0,9
Zootecniche	54,1	33,7	42,6	49,5	27,4	46,7	47,1	51,0	49,7
Grandi zootecniche	178,8	18,3	94,3	153,8	47,5	181,3	178,6	207,0	130,4
Totale	43,6	4,8	15,8	58,8	32,5	32,5	58,1	52,6	34,7

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

La situazione rilevata nel caso delle superfici aziendali appare simile anche per quanto riguarda la distribuzione delle UBA medie per gruppo di aziende ed orientamento produttivo. In generale, si può osservare dalle tabelle 13 e 14 che i valori registrati dalle aziende maschili sono più elevati rispetto ai loro omologhi femminili e tale situazione risulta valida nella maggior parte degli orientamenti produttivi. Se si fa riferimento agli ordinamenti specializzati le differenze tra i generi appaiono tuttavia più evidenti, per gli allevamenti erbivori e granivori, ad esempio, il numero di animali allevato nelle aziende maschili è quasi doppio rispetto a quello delle aziende femminili.

Tabella 13 – Distribuzione delle UBA medie per cluster e OTE – Aziende Femminili

Aziende Femminili	Seminativi	Ortofloricoltura	Coltivazioni permanenti	Erbivori	Granivori	Policoltura	Poliallevamento	Miste coltivazioni allevamento	Totale
Con seminativi medie	0,1	0,4	0,1	16,5	33,1	0,6	13,1	7,5	2,0
Zootecniche	0,3	0,0	0,3	30,3	84,2	0,9	17,2	23,4	11,2
Orticole	0,1	0,0	0,0	8,5	19,5	0,0	-	1,2	0,6
Grandi zootecniche	6,8	0,0	1,5	115,5	398,4	13,3	248,0	151,1	85,9
Totale	1,3	0,1	0,3	56,0	258,6	2,2	64,3	40,9	20,5

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Tabella 14 – Distribuzione delle UBA medie per cluster e OTE – Aziende Maschili

Aziende Maschili	Seminativi	Ortofloricoltura	Coltivazioni permanenti	Erbivori	Granivori	Policoltura	Poliallevamento	Miste coltivazioni allevamento	Totale
Con seminativi medie	0,1	0,3	0,3	21,9	28,8	0,8	21,4	16,0	3,7
Con seminativi piccole	0,0	0,0	0,0	25,2	41,0	0,0	17,9	5,2	2,0
Orticole	0,1	0,0	0,2	64,9	45,2	0,2	4,4	36,2	4,1
Zootecniche	1,0	0,0	2,3	78,4	135,3	2,9	73,7	52,1	40,6
Grandi zootecniche	5,0	0,1	3,9	296,3	751,6	14,8	341,7	354,0	252,3
Totale	0,9	0,1	0,6	103,9	456,1	2,3	105,9	71,3	43,1

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

In termini di intensità di lavoro, che in questa analisi è stata misurata come ore di lavoro impiegate ad ettaro per anno, non si evidenziano grandi differenze tra maschi e femmine (Tabelle 15 e 16). Infatti, in entrambi i casi, il numero medio di ore di lavoro impiegate ad ettaro si aggira su 130. Si può evidenziare una qualche differenza se si osservano i singoli orientamenti produttivi, ad esempio, nel caso degli allevamenti granivori e nel poliallevamento, le aziende femminili mostrano una maggiore intensità di lavoro. La stessa situazione si riscontra nel caso dell'orticoltura ma, se si osservano le aziende orticole, si può notare che, al contrario, sono le aziende maschili che fanno registrare un maggiore impiego di lavoro.

Tabella 15 – Distribuzione delle ore di lavoro ad ha per cluster e OTE – Aziende Femminili

Aziende Femminili	Seminativi	Ortofloricoltura	Coltivazioni permanenti	Erbivori	Granivori	Policoltura	Poliallevamento	Miste coltivazioni allevamento	Totale
Con seminativi medie	314	1.187	509	452	661	438	557	434	454
Zootecniche	88	337	224	138	378	123	97	124	133
Orticole	1.939	3.554	1.710	2.122	3.049	3.064	-	5.385	2.778
Grandi zootecniche	52	913	167	61	185	85	243	59	87
Totale	80	1.477	257	90	230	144	237	97	138

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Tabella 16 – Distribuzione delle ore di lavoro ad ha per cluster e OTE – Aziende Maschili

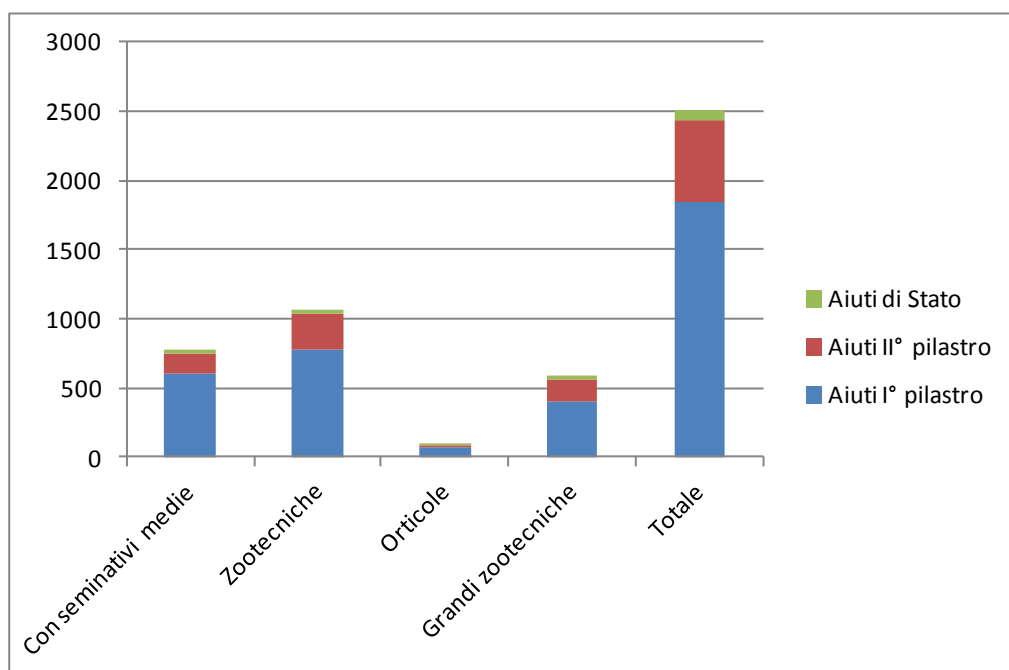
Aziende Maschili	Seminativi	Ortofloricoltura	Coltivazioni permanenti	Erbivori	Granivori	Policoltura	Poliallevamento	Miste coltivazioni allevamento	Totale
Con seminativi medie	167	686	320	223	334	257	279	164	245
Con seminativi piccole	665	1.928	675	874	773	875	1.298	806	828
Orticole	2.234	4.361	2.189	7.382	4.235	2.170	1.497	13.297	3.595
Zootecniche	68	259	160	93	159	104	110	81	91
Grandi zootecniche	38	1.277	197	62	177	87	88	38	82
Totale	76	1.320	268	86	191	145	114	75	126

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

5.2 Gli aspetti economici

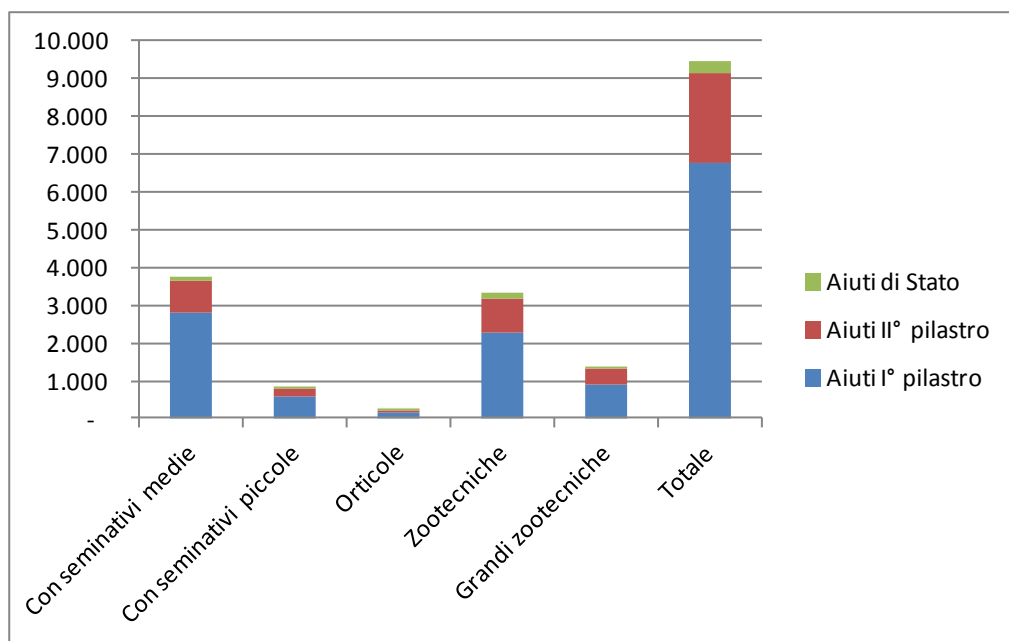
Come per l'ipotesi di studio precedentemente presentata, anche nel caso dell'analisi condotta per genere, il primo degli aspetti economici considerati è stato quello relativo agli aiuti ricevuti dalle aziende e, in termini assoluti, quello che si evince dalle figure 33 e 34, sia in generale che relativamente ai singoli gruppi, è una netta prevalenza dei sussidi derivanti dal I° pilastro, seguiti da quelli del II° pilastro e in maniera marginale da quelli di Stato.

Figura 33 – Distribuzione del numero di aziende con aiuti per tipologia aziendale – aziende femminili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

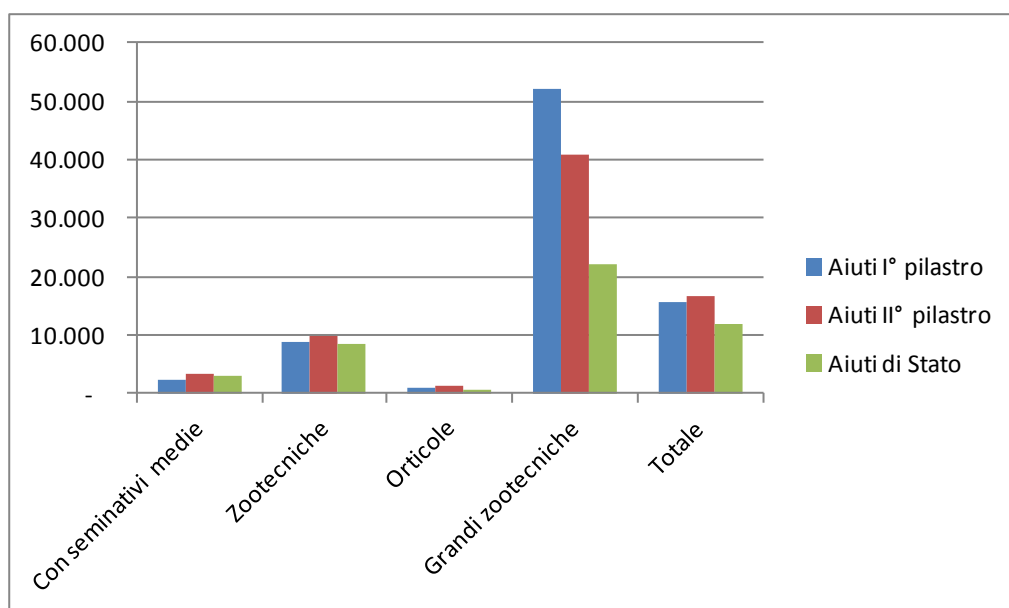
Figura 34 – Distribuzione del numero di aziende con aiuti per tipologia aziendale – aziende maschili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

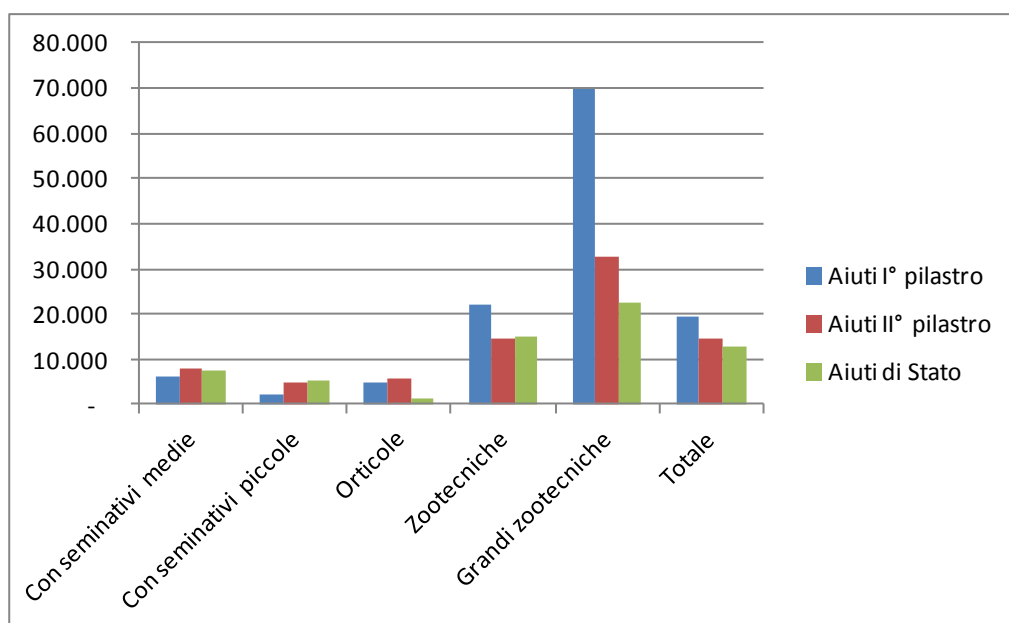
L'osservazione del dato medio, relativo agli aiuti ricevuti (figure 35 e 36), evidenzia, invece, alcune differenze tra i due raggruppamenti e consente di formulare alcune ipotesi. Per quanto concerne gli aiuti in generale, l'importo medio ricevuto dalle aziende condotte da imprenditori maschi appare leggermente più elevato rispetto a quello percepito dalle imprenditrici, rispettivamente 18.000 e circa 16.000 euro e tale situazione si ripete in tutti i cluster analizzati. La situazione però appare diversificata a seconda del tipo di aiuto percepito, infatti, nel caso degli aiuti del I° pilastro permane un importo medio maggiore nelle aziende maschili mentre, al contrario, per gli aiuti del II° pilastro sono le aziende condotte da donne a percepire importi maggiori, probabilmente dovuti ad una più elevata adesione di queste aziende alle misure legate alla promozione dello sviluppo rurale e di attività connesse all'agricoltura; infine non si evidenziano differenze degne di nota per quanto concerne gli aiuti di Stato. Per entrambi i macroraggruppamenti, sono le aziende di grandi dimensioni e/o con allevamenti a ricevere gli importi più alti anche se quelli delle aziende maschili superano quelli delle aziende femminili di circa 10.000 euro. Inoltre, sempre le aziende maschili, percepiscono un importo molto più elevato delle loro corrispettive femminili sia nel caso, molto evidente, delle aziende con orticole, sia per quanto concerne le aziende con produzione di seminativi.

Figura 35 – Importo medio degli aiuti per tipologia aziendale (euro) – aziende femminili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Figura 36 – Importo medio degli aiuti per tipologia aziendale (euro) – aziende maschili

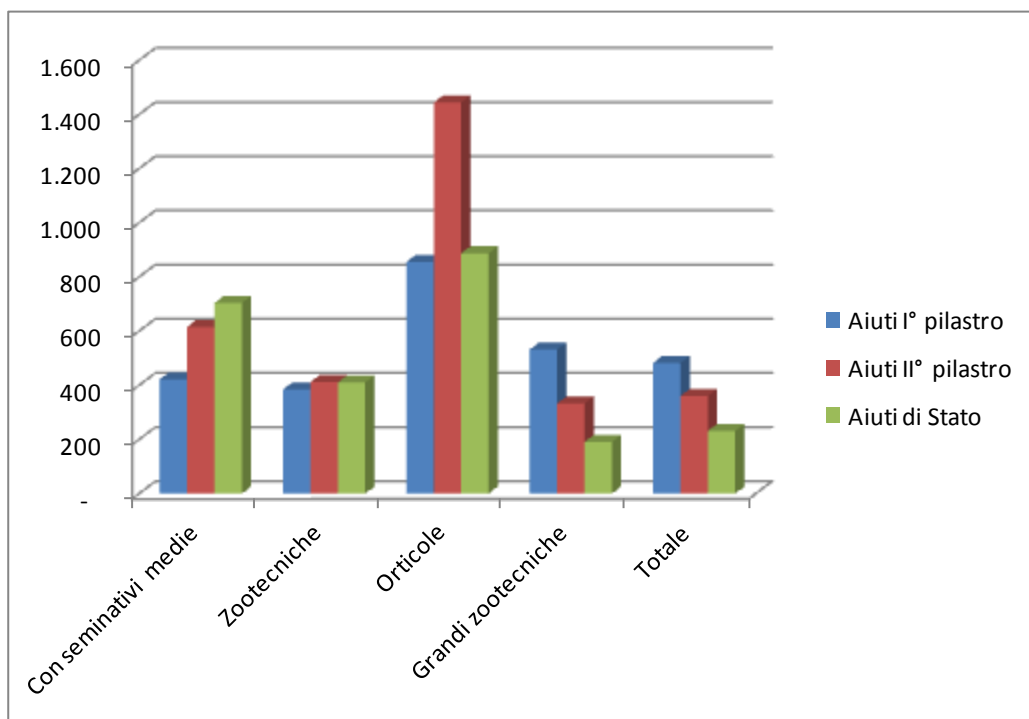


Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

In termini di aiuti ad ettaro di superficie, rappresentati nelle figure 37 e 38, non si notano grandi differenze tra le aziende condotte da uomini o da donne, anche se va detto che, in generale, gli aiuti del I° e II° pilastro sono leggermente più elevati nel caso delle aziende femminili, mentre gli aiuti di Stato risultano più alti nelle aziende maschili. Se però si fa riferimento ai singoli raggruppamenti le differenze risultano consistenti nell'ambito delle aziende orticole, quelle condotte da maschi, infatti, spuntano valori ad ettaro molto superiori alle loro corrispondenti femminili, in tutte le tipologie di aiuto. Anche le aziende maschili piccole e con seminativi fanno registrare valori consistenti sia per quanto concerne gli aiuti del II° pilastro che per

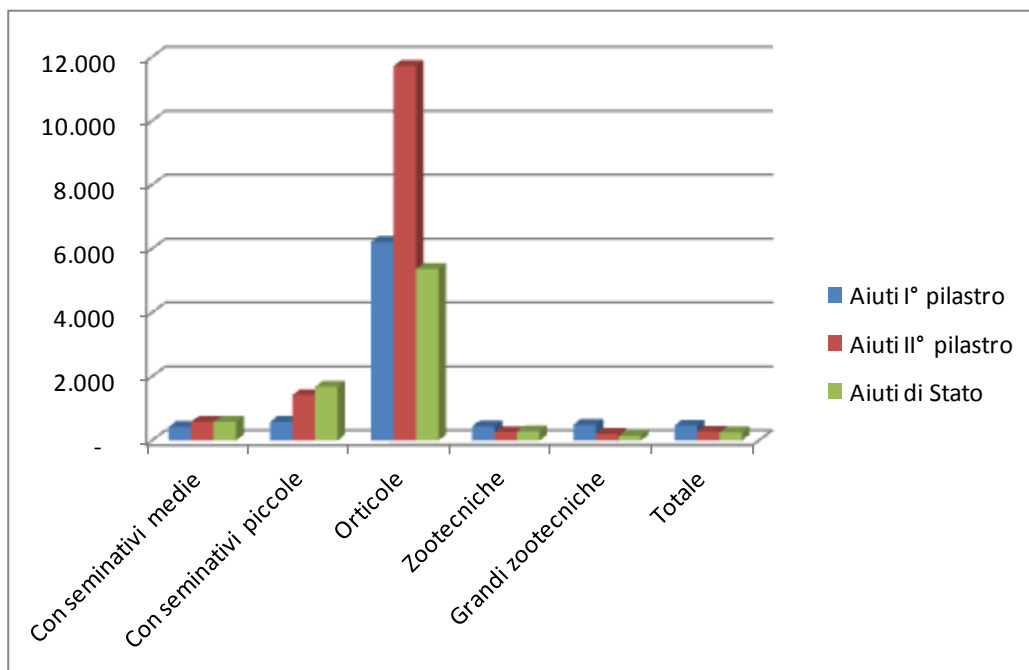
quelli di Stato. Le grandi aziende zootecniche, invece, presentano valori leggermente più elevati se condotte da donne.

Figura 37 – Importo ad ettaro degli aiuti per tipologia aziendale (euro/ha) – aziende femminili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

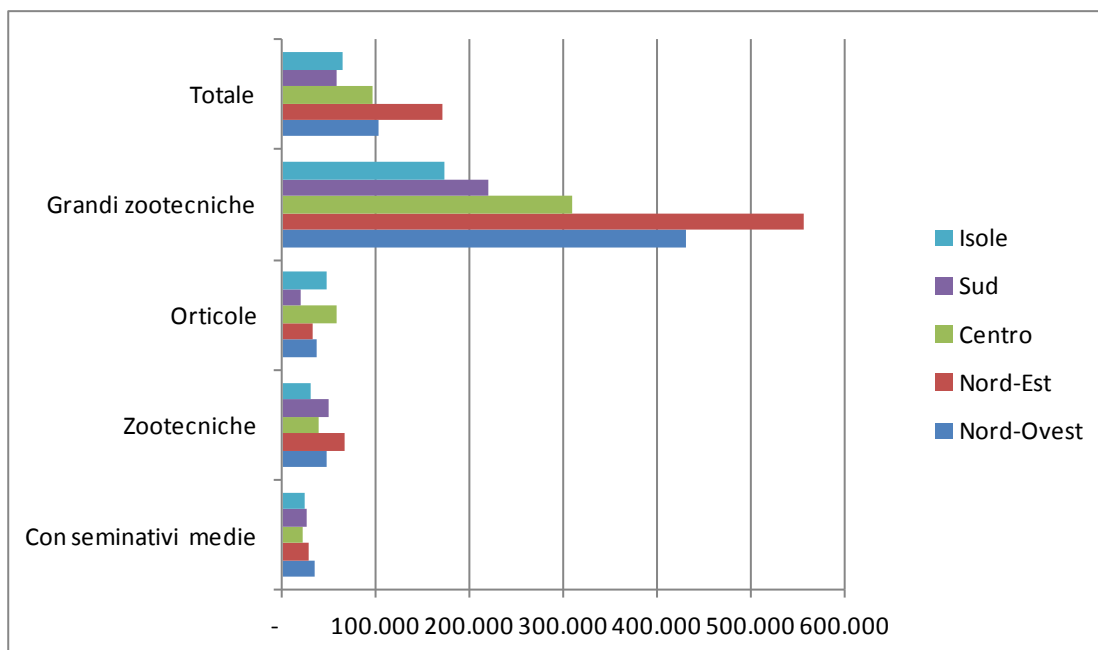
Figura 38 – Importo ad ettaro degli aiuti per tipologia aziendale (euro/ha) – aziende maschili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

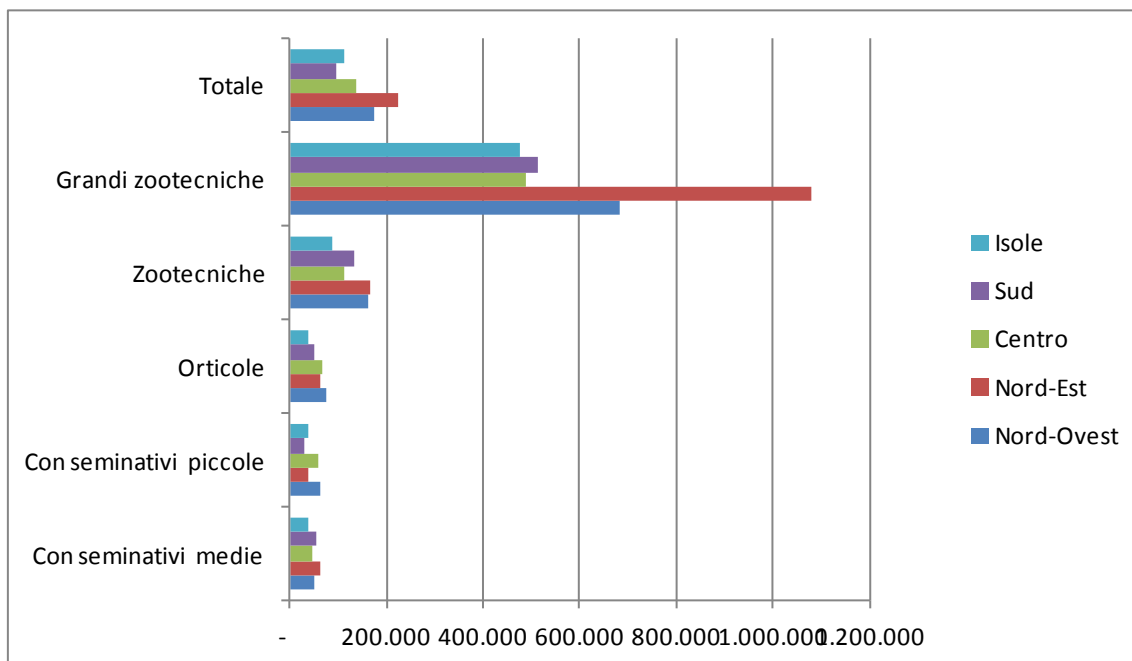
Anche per quanto riguarda la Produzione Lorda Vendibile sono sempre le aziende a conduzione maschile a far registrare i valori più elevati e, in particolare, nelle figure 39 e 40 sono rappresentati per circoscrizione geografica i valori medi delle diverse tipologie aziendali risultate dall'analisi dei cluster. Dall'osservazione dei grafici si può evincere, in prima battuta, come le aziende femminili presentino valori medi nazionali in media al di sotto dei 100.000 euro mentre le aziende maschili superano i 150.000 euro. Come ne caso degli aiuti percepiti, anche per quanto concerne la PLV media, sono le aziende di grandi dimensioni e con allevamenti a presentare i valori medi più elevati ma quelle maschili si dimostrano sempre in media più produttive rispetto alle loro omologhe femminili, indipendentemente dalla collocazione geografica o dal tipo di attività svolto in azienda.

Figura 39 – Distribuzione della PLV media per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro) – aziende femminili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

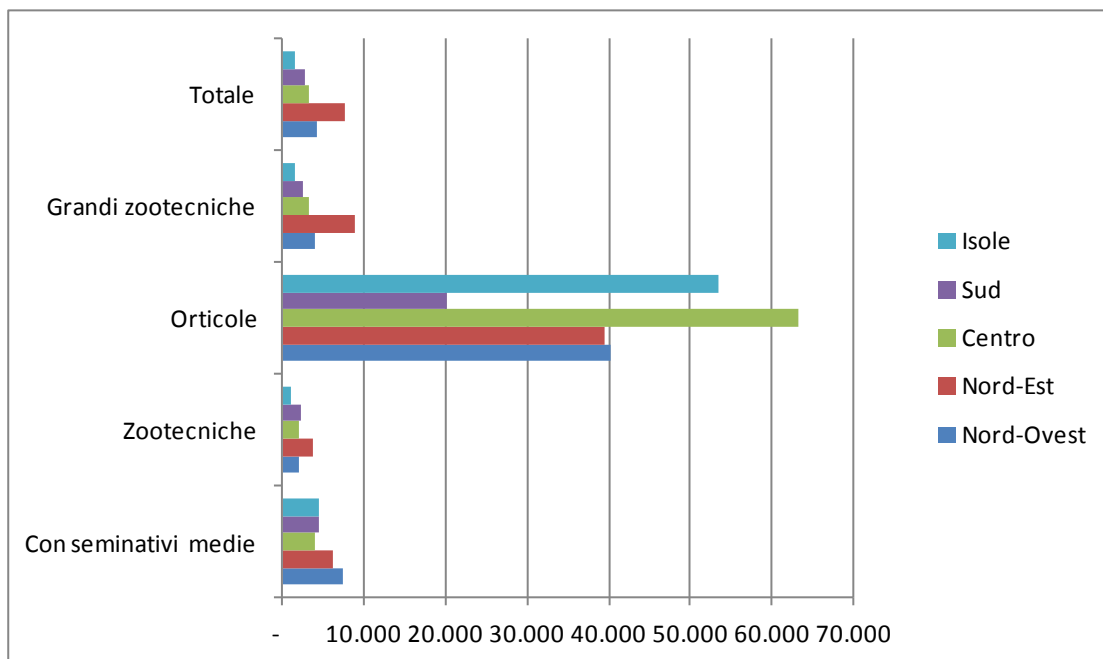
Figura 40 – Distribuzione della PLV media per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro) – aziende maschili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

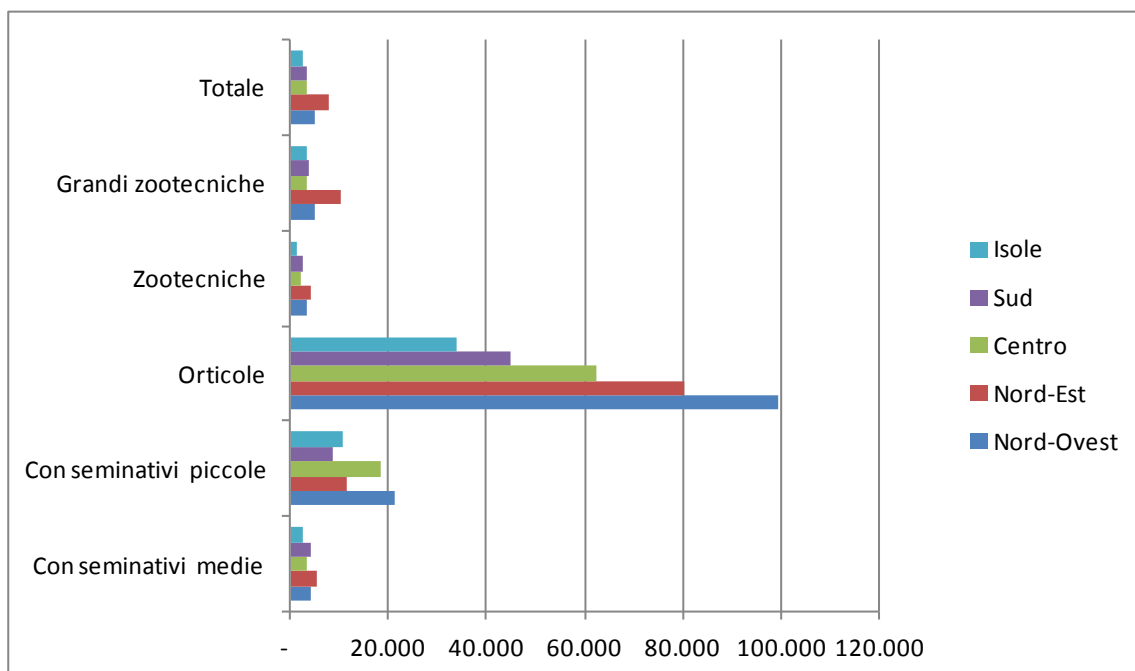
Se però si va ad osservare la produttività ad ha, riportata nelle figure 41 e 42, le differenze precedentemente evidenziate tendono ad affievolirsi, almeno a livello nazionale e indipendentemente dai raggruppamenti osservati, infatti le aziende femminili fanno registrare valori che superano i 3.600 euro contro i circa 4.400 di quelle maschili. A livello di circoscrizione geografica, il Sud e le Isole presentano i valori di produttività più bassi e differenziati per genere dei conduttori, mentre nel resto del paese essi risultano piuttosto vicini e più elevati, in particolare le regioni settentrionali, e soprattutto il Nord-est, fanno registrare valori quasi doppi rispetto alla media nazionale. Osservando i singoli raggruppamenti, sono in generale le aziende orticole a presentare i valori ad ettaro più elevati e, in linea di massima, sono quelle maschili a spuntare valori quasi doppi rispetto a quelli femminili, ad eccezione del Centro, in cui i valori sono molto simili e delle Isole, nelle quali la situazione si ribalta, con una maggiore produttività delle aziende femminili.

Figura 41 – Distribuzione della PLV ad ettaro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/ha) – aziende femminili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Figura 42 – Distribuzione della PLV ad ettaro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/ha) – aziende maschili

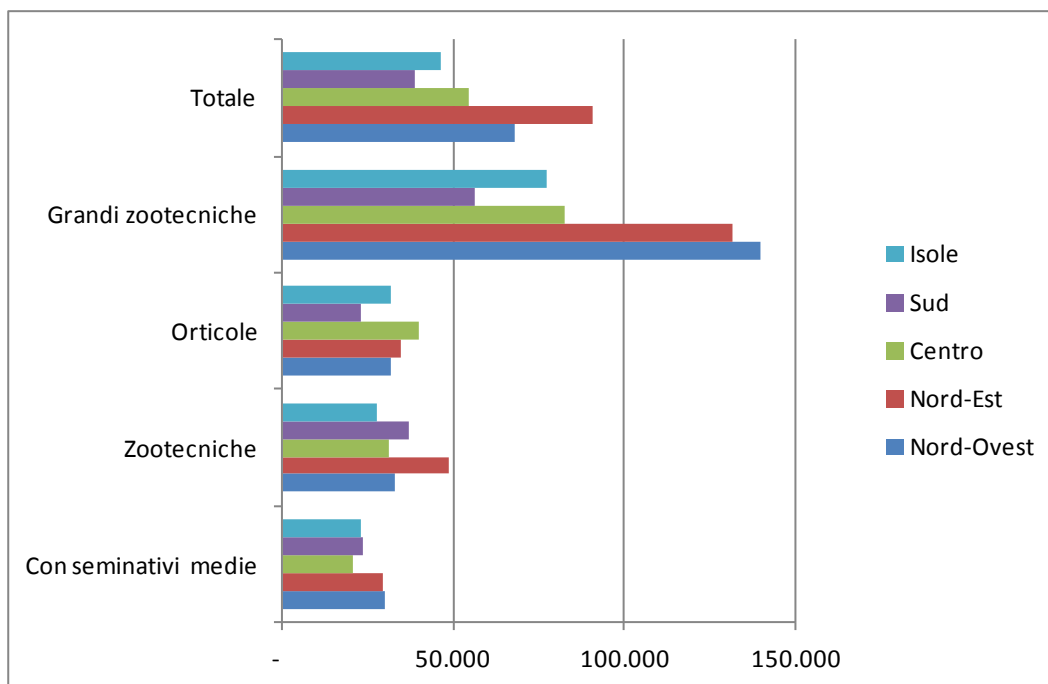


Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Anche in termini di produttività per unità di lavoro sono le aziende maschili a presentare i valori più elevati, con circa 80.000 euro contro i circa 60.000 delle loro omologhe femminili. A livello di circoscrizione geografica non si notano però grandi differenziazioni tra i due generi, sono infatti in genere le aziende

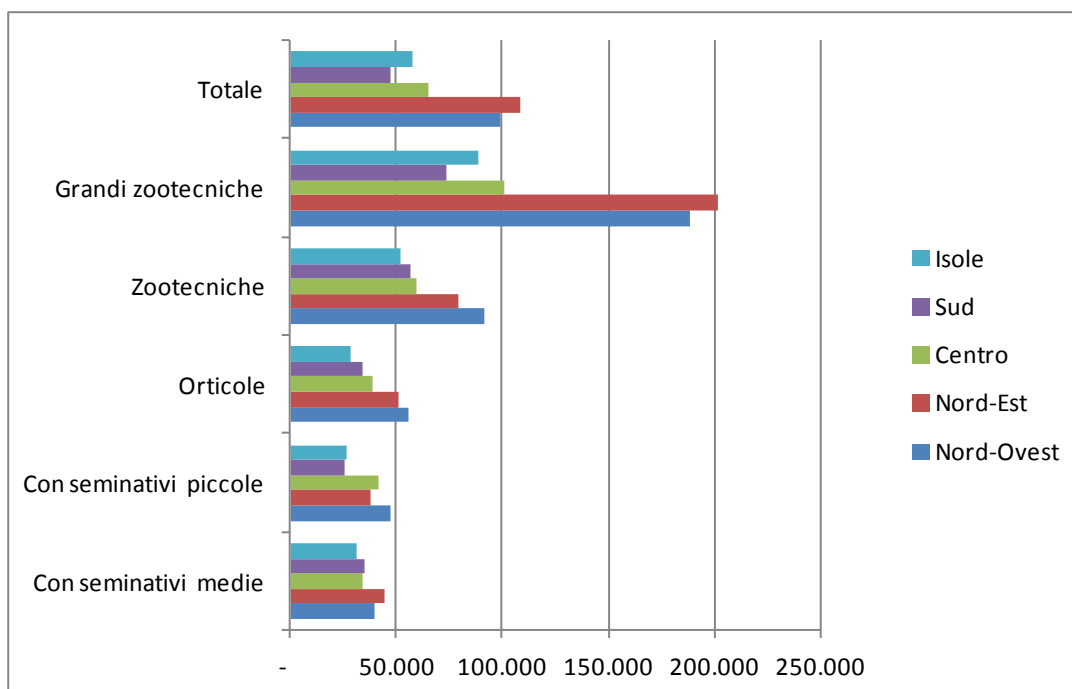
situate nel Nord a far registrare le prestazioni migliori, seguite da quelle del centro. Se si fa poi riferimento ai singoli raggruppamenti, sono in entrambi i casi le aziende zootecniche, sia grandi che medie, a presentare i valori più elevati, anche se più consistenti nel caso di quelle condotte da maschi; seguono poi le aziende orticole e, infine quelle con seminativi.

Figura 43 – Distribuzione della PLV ad unità di lavoro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/UL) – aziende femminili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Figura 44 – Distribuzione della PLV ad unità di lavoro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/UL) – aziende maschili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

L'ultima variabile di tipo economico considerata nella presente analisi è il reddito netto, ed i valori medi per tipologia aziendale sono riportati nelle tabelle 17 e 18, dalle quali, contrariamente a quanto emerso fino ad ora, si evincono delle *performance* migliori nelle aziende a conduzione femminile, che fanno registrare valori medi quasi doppi rispetto alle loro corrispondenti maschili. Tuttavia va sottolineato che tale affermazione risulta valida solo a livello nazionale ed il dato è influenzato soprattutto dagli alti valori fatti registrare dalle aziende di grandi dimensioni e con allevamenti del Nord-Ovest, mentre per quanto riguarda gli altri raggruppamenti sono sempre le aziende a conduzione maschile a presentare valori medi di reddito più elevati.

Tabella 17 – Reddito netto medio per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro) – aziende femminili

Aziende Femminili	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud	Isole	Totale
Con seminativi medie	18.200	10.782	7.515	11.049	8.889	11.568
Zootecniche	17.117	23.727	13.908	22.439	16.141	19.371
Orticole	22.479	9.636	15.624	8.175	21.672	17.582
Grandi zootecniche	2.522.785	215.809	113.117	101.674	111.843	586.886
Totale	438.406	65.182	34.375	26.575	37.211	121.148

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

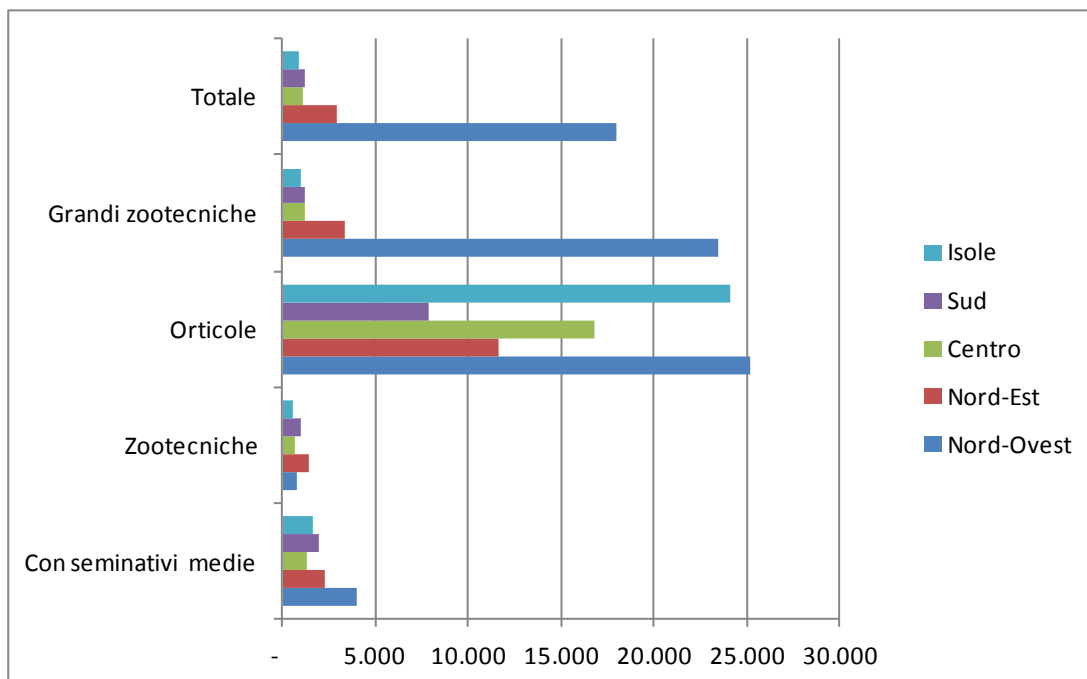
Tabella 18 – Reddito medio per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro) – aziende maschili

Aziende Maschili	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud	Isole	Totale
Con seminativi medie	24.211	25.872	15.876	23.601	13.705	22.021
Con seminativi piccole	38.430	17.530	24.131	13.678	11.888	20.673
Orticole	50.690	21.115	21.439	13.832	13.313	32.777
Zootecniche	74.048	72.707	51.233	59.993	42.821	62.233
Grandi zootecniche	265.612	415.314	178.918	220.678	239.070	280.963
Totale	77.767	89.061	52.541	40.862	52.771	64.482

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

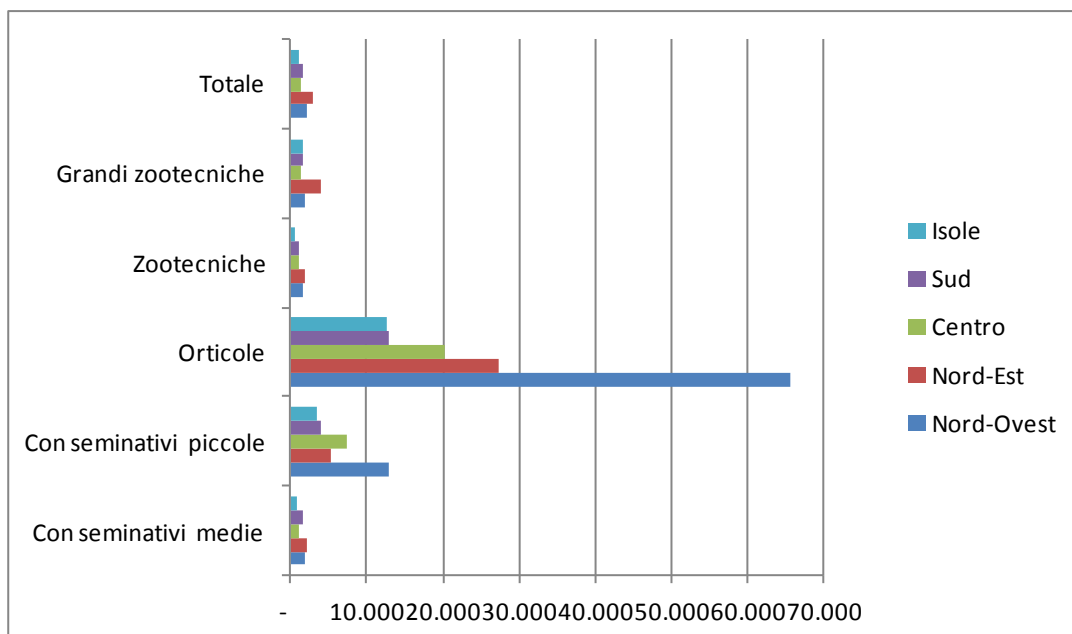
Per quanto concerne la redditività ad ettaro, rappresentata nelle figure 45 e 46, come per i valori medi precedentemente osservati, anche in questo caso, a livello nazionale sono le aziende femminili a generare prestazioni migliori ma, osservando i singoli gruppi e le diverse aree geografiche, ciò risulta valido solo nel caso del Nord-ovest. L'esame dei cluster infatti, fa comunque emergere in generale valori di redditività più elevati nelle aziende maschili e ciò appare ancora più evidente nelle aziende orticole del Nord-Ovest, nelle quali il Reddito netto ad ettaro supera i 65.000 euro contro i circa 25.000 delle corrispondenti aziende condotte da donne. La situazione si presenta invece diametralmente opposta nelle Isole, dove le aziende femminili con orticole presentano performance migliori, con valori doppi rispetto alle loro omologhe condotte da uomini, tuttavia in generale sono sempre questi ultimi ad ottenere livelli più elevati di reddito.

Figura 45 – Distribuzione del Reddito netto ad ettaro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/ha) – aziende femminili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

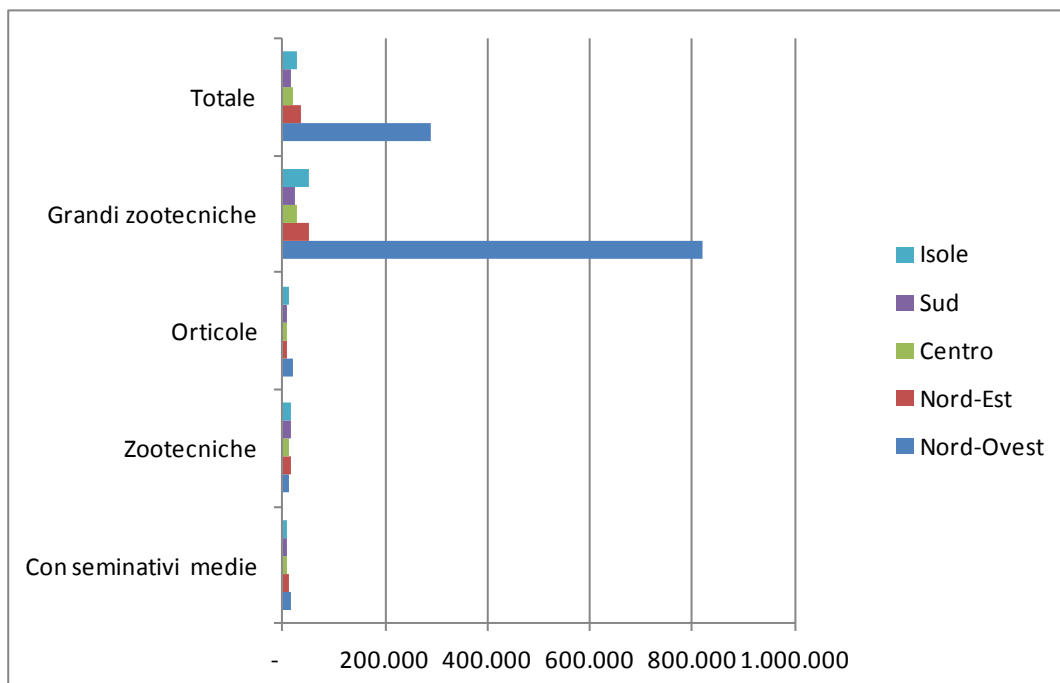
Figura 46 – Distribuzione del Reddito netto ad ettaro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/ha) – aziende maschili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

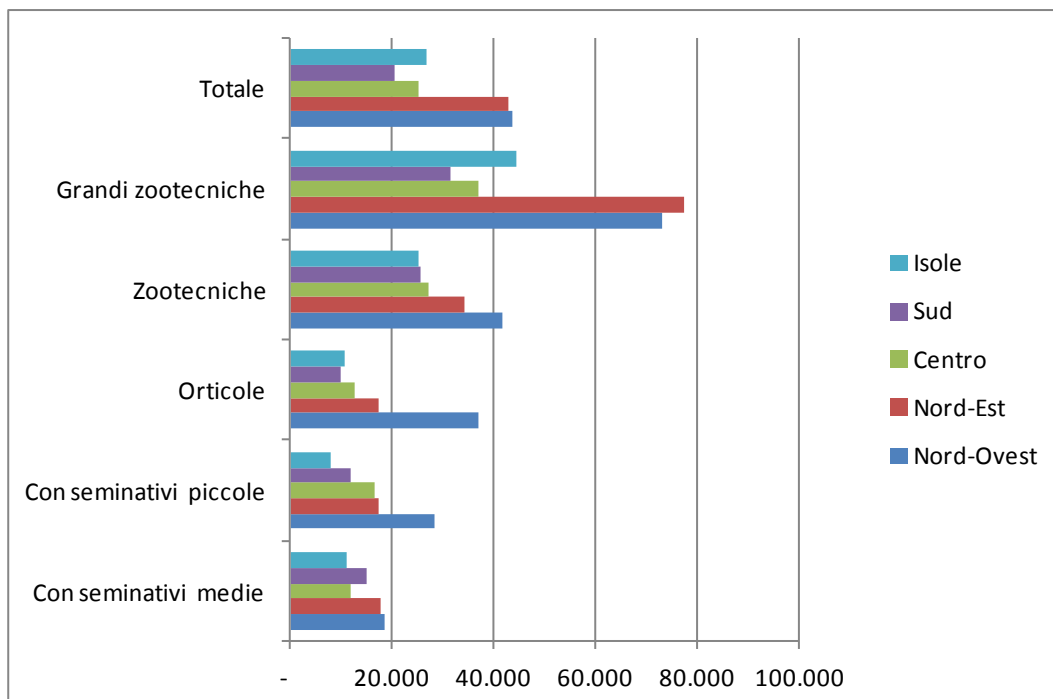
Infine, come per la redditività ad ettaro, appena osservata, anche nel caso della redditività per unità di lavoro, in generale le aziende femminili spuntano valori più elevati ma, osservando i singoli raggruppamenti e le diverse aree geografiche, ciò risulta confermato solo per le grandi aziende zootecniche del Nord-Ovest, mentre in tutti gli altri casi sono le aziende condotte da uomini a far registrare le prestazioni migliori.

Figura 47 – Distribuzione del Reddito netto ad unità di lavoro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/UL) – aziende femminili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Figura 48 – Distribuzione del Reddito netto ad unità di lavoro per tipologia aziendale e circoscrizione geografica (euro/UL) – aziende maschili

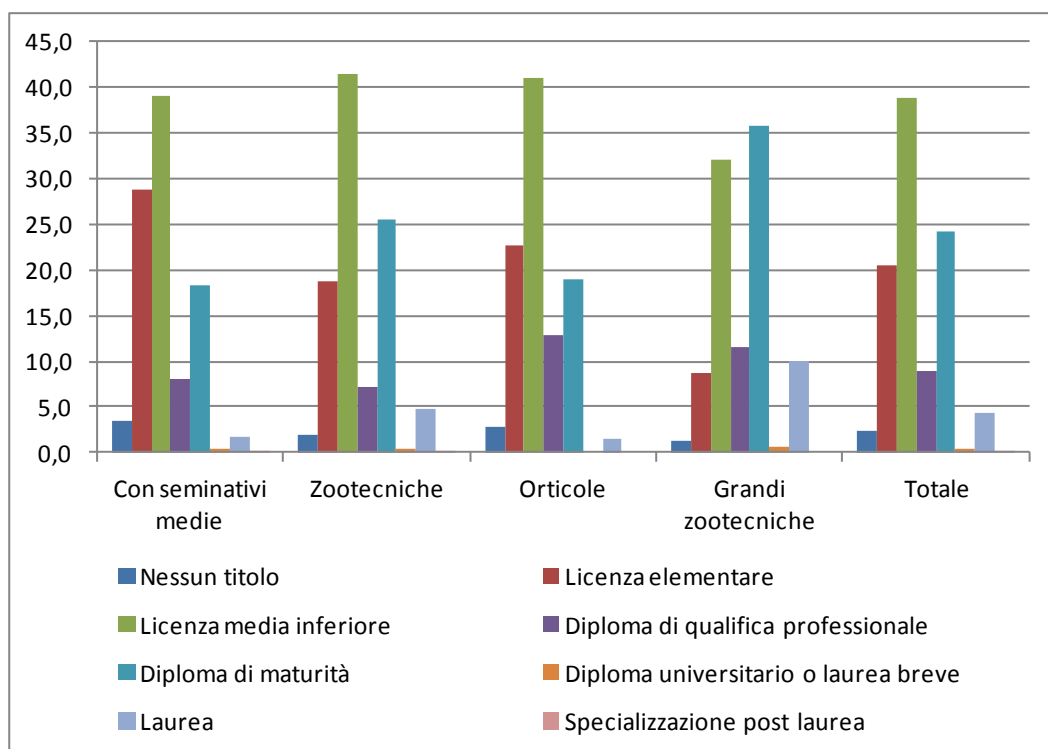


Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

5.3 Gli aspetti sociali

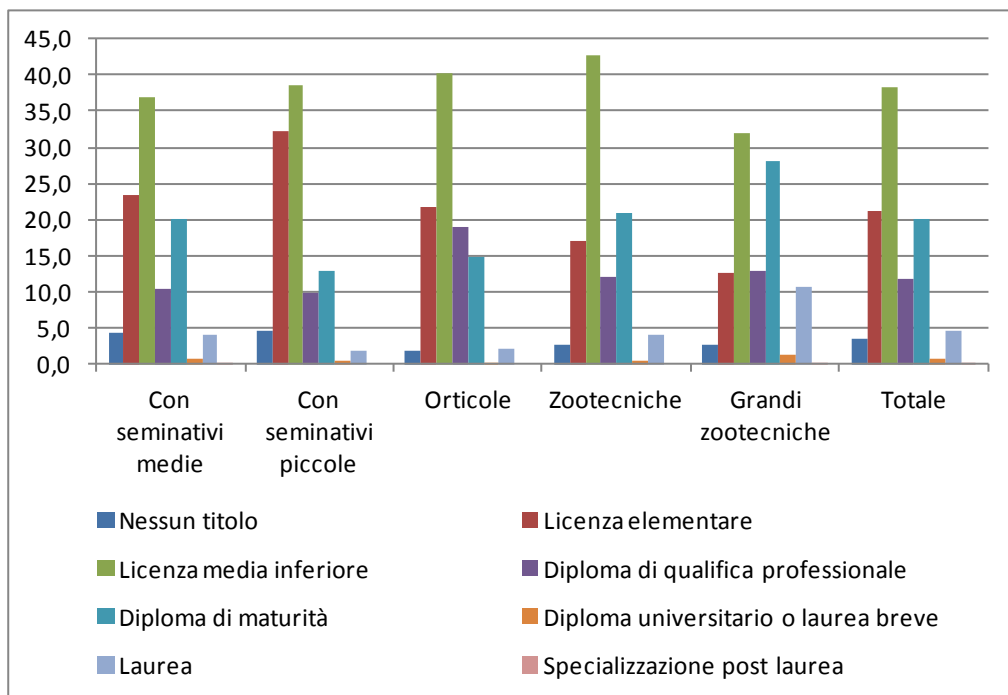
Anche in questo secondo caso studio, per gli aspetti sociali, si sono considerate il titolo di studio del conduttore dell'azienda e l'età dello stesso. In particolare, per quanto concerne il livello di istruzione non si sono evidenziate grandi differenze tra maschi e femmine, ad eccezione di due casi: la qualifica professionale, che sembra più diffusa tra i maschi, ed il diploma di maturità, che invece presenta valori percentuali più elevati per le femmine (figure 49 e 50).

Figura 49 - Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e titolo di studio del conduttore – Aziende Femminili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

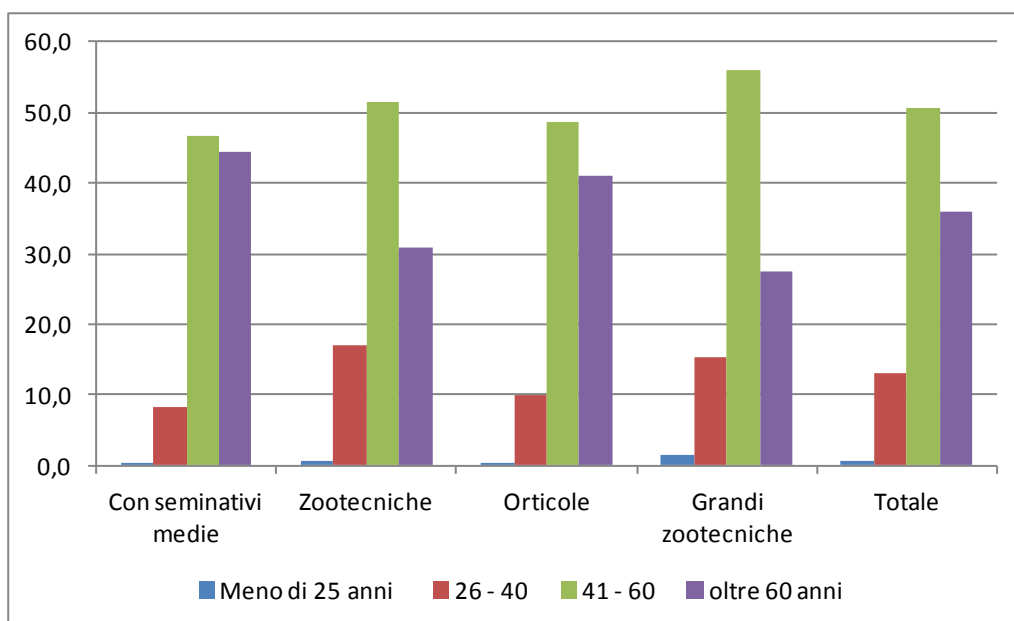
Figura 50: Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e titolo di studio del conduttore – Aziende Maschili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

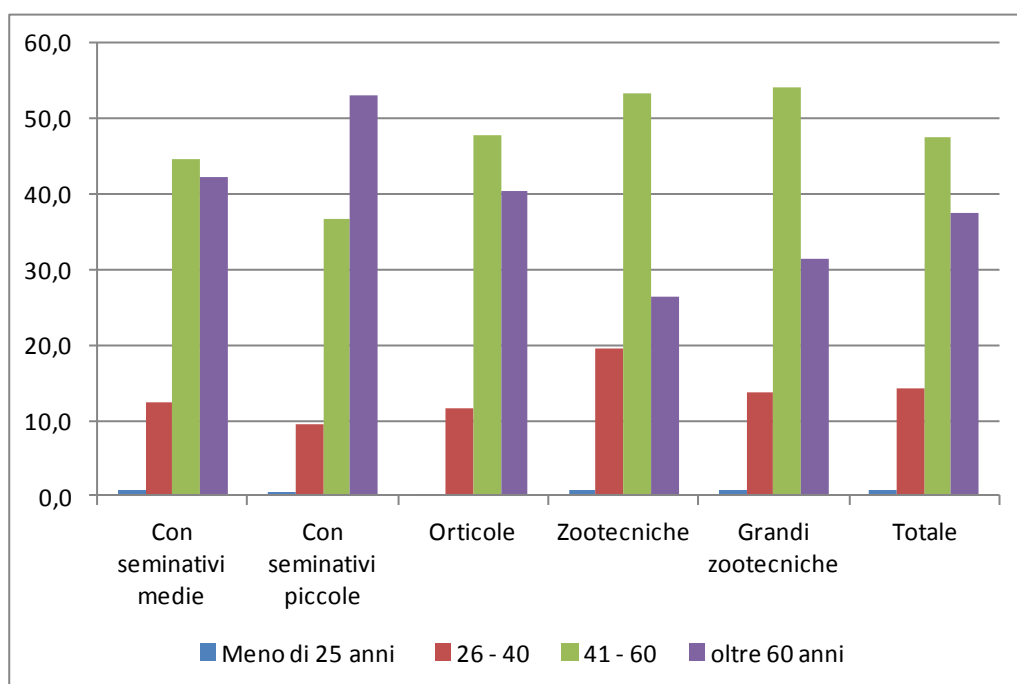
Infine, in termini di età dei conduttori (figure 51 e 52) emerge che le aziende condotte da maschi sono leggermente più vecchie rispetto a quelle condotte da femmine. Tale risultato è forse il frutto delle politiche di intervento che hanno caratterizzato il settore agricolo negli ultimi anni e che sono state volte ad incentivare soprattutto l'imprenditoria giovanile e femminile (in particolare) in agricoltura, questo aspetto meriterebbe, tuttavia, un maggiore approfondimento.

Figura 51: Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e classi di età del conduttore – Aziende Femminili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Figura 52: Distribuzione percentuale delle aziende per cluster e classi di età del conduttore – Aziende Maschili



Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2010

Anche in questo secondo caso studio, l'analisi svolta ha dimostrato che le informazioni contenute nella banca dati RICA si sono rivelate utili per un esame del settore che tenesse conto degli aspetti legati anche al genere dei conduttori. Va tuttavia tenuto in debito conto che il campione RICA non viene stratificato in base al genere e quindi i risultati ottenuti non sono del tutto rappresentativi della realtà agricola nazionale, ciò nonostante, il metodo proposto ha portato a dei risultati facilmente interpretabili ed utili a poter formulare delle conclusioni in merito.

6 Conclusioni

Come si è più volte affermato, nel lavoro proposto sono stati presi in esame solo alcuni degli aspetti presenti nel database RICA e, sulla base di questi, è stata applicata la cluster analysis, che ha consentito di individuare gruppi omogenei di aziende ed ha messo in evidenza alcune differenziazioni tra questi. Sulla base della dimensione economica, misurata in termini di produzione standard, si è infatti evidenziata una maggiore omogeneità tra le aziende, che sono più grandi anche in termini di superfici e sono distribuite sul territorio in maniera più equa. Le aziende caratterizzate da una dimensione economica più ridotta sono risultate, invece, concentrate in alcune aree del Paese, piccole anche fisicamente e frammentate in diversi piccoli raggruppamenti tipologici. Alcune differenze tra i due macroraggruppamenti si notano anche se si fa riferimento all'orientamento tecnico economico, nelle aziende piccole e familiari, infatti, è emersa una prevalenza dei seminativi, una scarsa diffusione della attività di allevamento ed un maggiore impiego di lavoro. Le aziende commerciali, per contro, sono più giovani e caratterizzate da una più marcata presenza delle coltivazioni permanenti e degli allevamenti, che risultano più intensivi, mentre l'impiego di lavoro è più ridotto, poiché in parte sostituito da un maggior grado di meccanizzazione, più elevato risulta anche il

livello di istruzione. Anche per quanto concerne la presenza di sussidi concessi alle aziende, di derivazione europea o nazionale si è riscontrata una certa disparità tra i gruppi di aziende individuati, mentre, infatti, nelle aziende familiari sono gli aiuti del II° pilastro a presentare i valori più elevati, in quelle commerciali sono gli importi medi del I° pilastro quelli più alti. Dal lato infine delle modalità di vendita e dei canali commerciali utilizzati non si sono riscontrate grandi differenze, così come non sono emerse molte differenziazioni nell'analisi condotta per genere dei conduttori, tuttavia le aziende femminili appaiono caratterizzate da una età più giovane, una maggiore concentrazione a livello territoriale, in particolare nelle regioni meridionali. Le aziende a conduzione maschile risultano, invece, più equamente distribuite sul territorio, più grandi in termini di estensione fisica ed hanno una maggiore presenza di allevamenti.

Dall'analisi svolta emerge quindi che la metodologia proposta può produrre buoni risultati se applicata alla base informativa presente nella RICA, tuttavia, l'esercizio condotto non pretende di essere esaustivo ma potrebbe essere completato con ulteriori sviluppi. Ad esempio, la dimensione economica, e di conseguenza la soglia limite per differenziare le aziende, potrebbe non essere definita a priori ma lasciata libera, in tal modo si potrebbero ottenere dei cluster diversi da quelli ottenuti. Inoltre, si potrebbero fare confronti o integrazioni con il Censimento dell'agricoltura, o con altre banche dati per ulteriori sviluppi dei lavori presentati. Il metodo di analisi, infine, può essere esteso anche a molte delle altre variabili rilevate e la trattazione che se ne fa nel presente lavoro vuole solo essere uno spunto per ulteriori approfondimenti.

Appendice A: Variabili utilizzate nell'analisi e relative modalità

Ripartizione Geografica	Classe di superficie totale	Forma Giuridica
NOC - Nord-Occidentale	1 - <1 ettaro	1 - Ditta individuale
NOR - Nord-Orientale	2 - 1-2 ha	2 - Società semplice
CEN - Centro	3 - 2 - 5 ha	3 - Soc. in nome collett
MER - Meridione	4 - 5 - 10 ha	4 - Società per azioni
INS - Isole	5 - 10 - 20 ha	5 - Cooperative
	6 - 20 - 30 ha	6 - Altra tipologia
OTE - POLO	7 - 30 - 50 ha	7 - Soc.accom.semplice
1 - Seminativi	8 - 50 - 100 ha	8 - Soc.a respons.limit
2 - Ortofloricoltura	9 - 100 ha ed oltre	9 - Soc. accom.x azioni
3 - Coltivazioni permanenti		10 - Cooperativa sociale
4 - Erbivori	Classe di SAU	11 - Assoc. di produttori
5 - Granivori	1 - <1 ettaro	12 - Altra associazione
6 - Aziende con policoltura	2 - 1-2 ha	13 - Ente pubblico
7 - Aziende con poliallevamento	3 - 2 - 5 ha	14 - Consorzio
8 - Miste coltivazioni e allevamenti	4 - 5 - 10 ha	15 - Fondazione
	5 - 10 - 20 ha	16 - Comunanza o affittan
Classe di dimensione economica (Standard Output)	6 - 20 - 30 ha	
1 - < 4.000 €	7 - 30 - 50 ha	Classe di PLV
2 - 4.000-8.000 €	8 - 50 - 100 ha	1 - < 4000 €
3 - 8.000-25.000 €	9 - 100 ha ed oltre	2 - da 4000 a 8000 €
4 - 25.000- 50.000 €		3 - da 8000 a 25000 €
5 - 50.000-100.000 €	Classe di ore totali	4 - da25000 a 50000 €
6 - 100.000-500.000 €	1 - <50 gg	5 - da 50000 a 100000 €
7 - 500.000-1.000.000 €	2 - 51 -100 gg	6 - da 100000 a 500000 €
8 - >= 1.000.000 €	3 - 101 - 200 gg	7 - da 500000 a 1000000
	4 - 201 - 300 gg	8 - 1000000 € e oltre
Forma di conduzione	5 - 301 - 500 gg	
1 - Diretta con soli familiari	6 - 501 - 1000 gg	Sesso
2 - Diretta con prevalenza familiare	7 - 1001 - 2500 gg	1 - Maschio
3 - Diretta con prevalenza extrafamiliare	8 - 2501 gg ed oltre	2 - Femmina
4 - Con salariati		
5 - Con solo contoterzismo	Classe di reddito netto	Classe di UBA
6 - Altre forme di conduzione	1 - < 4000 €	1 - meno di 2 UBA
	2 - da 4000 a 8000 €	2 - da 2 a 5 UBA
Giovane	3 - da 8000 a 25000 €	3 - da 5 a 10 UBA
1 - si	4 - da25000 a 50000 €	4 - da 10 a 15 UBA
2 - no	5 - da 50000 a 100000 €	5 - da 15 a 20 UBA
	6 - da 100000 a 500000 €	6 - da 20 a 50 UBA
Lavoro familiare	7 - da 500000 a 1000000	7 - da 50 a 100 UBA
1 - presenza	8 - 1000000 € e oltre	8 - da 100 a 500 UBA
2 - assenza		9 - 500 UBA e oltre
36_ - missing category		

Bibliografia

Adinolfi F., Russo C., Sabbatini M. (2003), *Nuovi caratteri dell'azienda agraria alla luce del Censimento 2000: un'analisi preliminare della realtà diretto-coltivatrice della regione Lazio*, atti di XL Convegno Sidea, Padova, 2003.

Adinolfi F., Cardillo C., Russo C. (2004), *"L'evoluzione strutturale delle aziende agricole a conduzione diretta: un'analisi alla luce dei dati censuari"*, in Atti del Convegno ISPA 2004 "L'informazione statistica e le politiche agricole", Università degli Studi di Cassino, giugno 2004.

Ascione E., Carillo F., Vagnozzi A. (2011), *Verso la consulenza alla gestione attraverso la RICA. Creazione di gruppi omogenei di imprese e verifica dei risultati economici*, Working paper INEA.

Arzeni A., Sotte F. (2013), *Imprese e non-imprese nell'agricoltura italiana. Una analisi sui dati del Censimento dell'Agricoltura 2010*, Working paper Gruppo 2013 n. 20.

Benzécri J.P. (1982), *L'analyse des données / leçons sur l'analyse factorielle et la reconnaissance des formes et travaux*, Dunod.

Calvino M., Cardillo C., Vanino S. (2012), *"Partecipazione INEA al 22° Meeting FAO su donne e famiglie rurali"*, Inea Informa n. 5, Anno V.

Cappelli M. (2008), *Cluster Analysis* in Enciclopedia della Scienza e della Tecnica.

Cardillo C., Russo C., Spigola M. (2005), *"Il paradigma strategia-struttura nelle imprese agricole a conduzione diretta: un'analisi esplorativa delle strategie emergenti"*, Atti del Convegno [AGRI@STAT](#) "Verso un nuovo sistema di statistiche agricole", Università degli studi di Firenze, Firenze, 30-31 maggio 2005.

Cardillo C., Sabbatini M. (2007), *"Competitività e differenziazioni strategiche dell'imprenditoria femminile in agricoltura"*, Economia e Diritto Agroalimentare, n.3.

Cardillo C., Cimino O. (2012), *"An analysis of Italian agriculture by gender through the FADN data"*, paper presentato al XIII World Congress of Rural Sociology – The new rural world: from crises to opportunities – Lisbon (Portugal) 29 July – 4 August 2012.

Cardillo C., Cimino O. (2012), *"Family farms vs business farms: an analysis of Italian agriculture through the FADN data"*, paper presentato al XIII World Congress of Rural Sociology – The new rural world: from crises to opportunities – Lisbon (Portugal) 29 July – 4 August 2012.

Eboli M.G. (1995), *Aziende e famiglie in due differenti contesti del Lazio meridionale: Latina e Frosinone*, in De Benedictis M. (a cura di) "Agricoltura familiare in transizione".

Fabbris L. (1983), *Analisi esplorativa di dati multidimensionali*, Cleup editore.

Giovannini E., Sabbatini M., Turri E. (1999) : *Le statistiche agrarie verso il 2000*, ISTAT, Collana Argomenti, n. 16.

Hartigan J.A. (1975), *Clustering Algorithms*, Wiley.

Marinelli A., Sabbatini M., Turri E. (1998) : "Le tipologie delle aziende agricole italiane tra professionalità e accessorietà", *Rivista di Economia Agraria* n.3

Regolamento CE 1242/2008 della Commissione Europea che istituisce una nuova tipologia delle aziende agricole. Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea del 13/12/2008.

Regolamento (CE) N. 1217/2009 del Consiglio relativo all'istituzione di una rete d'informazione contabile agricola sui redditi e sull'economia delle aziende agricole nella Comunità europea, Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea del 15/12/2009.

REScoop Ricerche Economiche e Statistiche (2013), Cluster Analysis, Bologna.

Russo C. e Sabbatini M. (1998): *Implicazioni della proposta agenda 2000 sulla distribuzione aziendale dell'aiuto ai seminativi: un'analisi per tipologia e territorio*. In AA.VV. *Rapporto 1997 sull'agricoltura*. Documenti CNEL, Roma.

Russo C. e Sabbatini M. (2002): *Assessing agriculture environmental impact: a cluster analysis approach* atti del Convegno Ariadne 2002, Creta Novembre 2002.

Russo C. e Sabbatini M. (2005, *Analisi esplorativa delle differenziazioni strategiche nelle aziende agricole*, *Rivista di Economia Agraria* n. 4.

Sabbatini M. e Turri E. (1992): *La struttura delle aziende-famiglia coltivatrici attraverso un'analisi multivariata* in *Rivista di Economia Agraria* n.2.

L'ambito omogeneo "RICA" comprende il complesso delle attività inerenti la gestione e la valorizzazione della Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA), nata per soddisfare le esigenze conoscitive dell'Unione Europea riguardo al funzionamento economico delle imprese agricole, ai fini della definizione e gestione delle politiche agricole comunitarie. L'INEA ha messo tale fonte di dati al centro delle iniziative di ricerca e delle attività di supporto condotte dall'Istituto in tema di ricerche macroeconomiche e congiunturali, o di ricerche strutturali, territoriali e servizi di sviluppo agricolo o ancora di ricerche su ambiente ed uso delle risorse naturali in agricoltura e ha predisposto un piano di interventi capace di conferire alla rete contabile le caratteristiche di "sistema informativo socio-economico per l'agricoltura italiana". In tale prospettiva vengono sfruttate le potenzialità d'impiego dell'intera struttura RICA, sia nella componente legata al sistema di raccolta dei dati (procedure informatiche, campioni aziendali, rete di rilevatori), che in quella inerente la messa a punto delle metodologie di rilevazione e di analisi micro economiche dei dati raccolti.

collana RICA. Working Paper

ISBN 978-88-8145-423-5