

L'ANALISI DELLE SMALL FARM IN ITALIA ATTRAVERSO LA RICA

Orlando Cimino[#], Concetta Cardillo[§]

SOMMARIO

Le trasformazioni avvenute nelle economie avanzate hanno prodotto effetti rilevanti sullo sviluppo dell'attività agricola e dei territori rurali, nonché un profondo cambiamento delle funzioni e delle interazioni delle aziende agricole con gli aspetti socio-economici territoriali. In questo nuovo contesto un ruolo importante è giocato dalle piccole aziende agricole, la cui presenza sul territorio contribuisce alla salvaguardia e conservazione dell'ambiente naturale, alla creazione di benessere, alla conservazione della memoria storica - culturale delle comunità locali, *etc.*. Pertanto, in questo lavoro si è voluto contribuire ad accrescere la conoscenza del mondo delle piccole aziende agricole per garantirne la loro sopravvivenza.

Sulla base delle informazioni derivanti dalla banca dati della RICA, utilizzando la produzione standard, si sono classificate come aziende agricole piccole, quelle aziende che possiedono una produzione standard pari a massimo 25.000 euro. Si sono, quindi, indagate le caratteristiche strutturali, la situazione economica, patrimoniale e finanziaria attraverso diversi indici strutturali ed economico-finanziari. La distribuzione territoriale delle piccole aziende rileva come oltre il 39% di esse si localizzi nel Sud Italia e, circa il 33% nel Nord. In generale, l'analisi effettuata ha mostrato come le piccole aziende posseggano un ordinamento produttivo specializzato (soprattutto in coltivazioni permanenti e in seminativi), sono condotte principalmente da uomini con una età compresa tra i 40 e i 65 anni e, in possesso di un diploma di maturità. Gli indici economici e finanziari mostrano una discreta sostenibilità economico-finanziaria di tale tipologia aziendale ma, con un'ampia differenziazione a livello regionale. Infatti, le migliori performance si registrano nelle aziende del Nord Italia, mentre quelle meridionali esibiscono una maggiore dipendenza dagli aiuti pubblici.

[#] Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria (CREA), Centro di ricerca Politiche e Bioeconomia, Postazione regionale Calabria, C/DA Li Rocchi Vermicelli, 83, 87036 Rende (CS). e-mail: orlando.cimino@crea.gov.it (corresponding author)

[§] Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria (CREA), Centro di ricerca Politiche e Bioeconomia, Via Po, 14, 00198 Roma. e-mail: concetta.cardillo@crea.gov.it

1. Introduzione

La letteratura scientifica si è occupata delle piccole aziende agricole da molto tempo, in particolare l'oggetto della loro analisi riguardava la loro sopravvivenza nel lungo periodo. Diversi autori erano concordi nel sentenziare che, nel lungo periodo, le piccole aziende agricole sarebbero state destinate a scomparire. Tuttavia, nonostante tali previsioni, non solo le piccole aziende agricole continuano a dominare l'agricoltura nei paesi in via di sviluppo e in transizione ma, soprattutto con l'allargamento dell'Unione Europea verso l'Est esse assumono un ruolo importante anche all'interno della stessa UE (Davidova *et al.*, 2012; FAO, 2014; Guiomar *et al.*, 2018), dando nuova linfa al dibattito sulle piccole aziende agricole e, pertanto, la loro presenza non può essere più ignorata. In particolare nell'Unione Europea le piccole aziende agricole sono state ignorate dalla progettazione della Politica Agricola Comune (PAC) fin dall'inizio, in quanto percepite come un ostacolo alla modernizzazione dell'agricoltura dell'UE. Ciò ha avuto due conseguenze, da un lato ha determinato un cambiamento strutturale delle piccole aziende costrette a fondersi e/o ad uscire dal settore e, dall'altro, ha contribuito ad un ritardo nella definizione concettuale di cosa bisogna intendere per piccole aziende agricole. Ma la crescente consapevolezza nell'opinione pubblica dell'importanza della salvaguardia e della conservazione dell'ambiente naturale ha portato i decisori pubblici europei a rivedere le proprie posizioni circa le piccole aziende agricole cercando di definire il ruolo e la funzione svolta delle piccole aziende agricole nell'ambito dell'agricoltura a livello europeo (Hubbard, 2009).

Infatti, nel corso degli anni le riforme della PAC hanno messo in discussione il ruolo tradizionale del settore agricolo, proponendo nuove prospettive di sviluppo nell'ambito di un'economia dinamica rivolta alla globalizzazione. Tuttavia, a partire soprattutto dal 2014, la PAC ha iniziato a porre particolare attenzione alle piccole aziende agricole che, svolgono un ruolo strategico rispetto agli obiettivi prefissati della politica agricola europea. La quale risulta sempre più impegnata nella difesa dell'ambiente e tutela del territorio, nelle produzioni di qualità e, nel mantenimento dei livelli di occupazione nelle zone rurali (Vincentini, 2011). In particolare, nei Piani di Sviluppo Rurale (PSR) 2014-2020, messi a punto dalle Regioni italiane, vi è la misura 6 che si pone l'obiettivo di incoraggiare lo sviluppo delle diverse aree rurali attraverso il rafforzamento del tessuto economico delle attività agricole, il sostegno ai nuovi giovani agricoltori professionalizzati, alla crescita delle piccole imprese agricole e alla diversificazione delle attività rurali. Pertanto, con tale misura si vuole puntare al sostegno dello sviluppo e a migliorare la capacità competitiva "anche" delle aziende di piccole dimensioni che caratterizzano in modo particolare il tessuto economico – produttivo del nostro Paese e che, oltre alle sfide tipiche delle piccole imprese agricole a carattere familiari, devono affrontare anche problemi specifici che interessano le zone rurali.

In letteratura esiste una certa incertezza su cosa bisogna intendere per "piccole aziende agricole" ed è poco chiaro dove tracciare la linea di demarcazione tra piccole e grandi aziende agricole. Infatti, va notato come non esista una definizione universalmente accettata di una piccola azienda agricola (Davidova e Thomson, 2014). La dimensione agricola può essere valutata utilizzando le dimensioni strutturali dell'azienda, la dimensione economica, la forza lavoro e la partecipazione al mercato dell'azienda (ad esempio gli input acquistati e/o la vendita dei propri prodotti), ecc. (EC, 2011). In generale, le piccole aziende agricole sono associate a gruppi di aziende con basso reddito, che producono principalmente per il proprio consumo e non sono economicamente sostenibili. Spesso, pertanto, esse vengono affiancate alla presenza di un'agricoltura di sussistenza o di semi-sussistenza caratterizzata dalla presenza di agricoltori che non producono per il mercato, ma per sé stessi. Tuttavia, l'eterogeneità e la complessità delle aziende agricole rendono il confronto un compito molto difficile e impegnativo. Pertanto, per facilitare il confronto, tra i diversi criteri utilizzati per la definizione di azienda agricola di piccola dimensione, in questo lavoro, si è preferito far ricorso a quello della produzione standard che, esprime in un certo senso il potenziale reddito prodotto dall'azienda stessa, nonché la sua capacità di innovazione in modo da favorire il proprio sviluppo. In tal modo si sono classificate come aziende agricole piccole tutte quelle aziende che possiedono una produzione standard pari a massimo 25.000 euro.

Consci del fatto che, pur sé le piccole aziende agricole forniscono un importante contributo al settore agricolo e al sistema alimentare, il loro potenziale potrebbe non essere utilizzato in modo ottimale, nel lavoro

qui presentato ci si pone l'obiettivo generale di aiutare a documentare e comprendere meglio il loro ruolo svolto dalle piccole aziende agricole nel sistema agricolo ed alimentare italiano. Essendo l'agricoltura italiana composta da realtà produttive molto diverse tra di loro, questo lavoro vuole contribuire ad integrare le conoscenze in merito alla struttura, organizzazione e prospettiva dell'agricoltura italiana fatta da piccole aziende agricole familiari. Pertanto, prendendo a riferimento il lavoro di Hornowski e Kotyza (2018) sui fattori produttivi e i risultati economici delle piccole aziende agricole in Europa, si procederà con la valutazione delle differenze esistenti nei fattori di produzione (terra, capitale e lavoro) impiegati e, nella misurazione delle performance delle piccole aziende agricole nelle varie Regioni e/o circoscrizioni italiane.

2. La base dati

Le informazioni utilizzate per l'analisi qui proposta, sono desunte dalla banca dati della Rete d'Informazione Contabile Agricola (RICA) che, allo stato attuale, rappresenta l'unica fonte di dati a livello aziendale sulle strutture, sulla produzione e risultati economici, nonché una serie di informazioni che vanno al di là della produzione primaria.

La banca dati della RICA è l'unico archivio armonizzato di dati sulle aziende agricole, che copre l'intera UE e consente, in tal modo, un'analisi comparata a livello europeo.

La RICA, istituita con il regolamento CEE n. 79/1965 e sostituito dal Reg. CE n. 1217/2009, nasce per soddisfare le esigenze conoscitive dell'Unione Europea riguardo al funzionamento economico delle aziende agricole. Essa è una indagine di natura economico contabile svolta su un campione di aziende agricole, allo scopo di raccogliere le informazioni necessarie a misurare l'evoluzione dei redditi degli imprenditori agricoli e il funzionamento delle aziende agricole nella UE, attraverso una metodologia comune a tutti i paesi membri UE.

In Italia, l'Istituto Nazionale di Economia Agraria¹ rappresenta l'organo ufficiale di collegamento tra lo Stato italiano e la Commissione europea e, coordina la raccolta e l'elaborazione dei dati contabili delle aziende agricole.

Fino all'esercizio contabile 2002 le aziende appartenenti al campione RICA partecipavano all'indagine volontariamente, mentre dal 2003 la rilevazione RICA è condotta in forma coordinata con l'indagine campionaria sui risultati economici delle aziende agricole secondo quanto stabilito da uno specifico protocollo di intesa stipulato tra il Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali, il CREA Centro di ricerca Politiche e Bioeconomia, l'ISTAT, le Regioni e le Province autonome, in attuazione del Reg. CE n. 2236 del 1996.

La selezione delle aziende agricole che costituiscono il campione RICA avviene, a partire dall'esercizio contabile 2003, su base casuale, cioè l'estrazione delle aziende agricole dall'universo di riferimento è di tipo equi-probabilistico, mentre l'allocazione delle aziende del campione tra i diversi strati è tale da minimizzare l'errore atteso a livello regionale di alcune variabili economiche considerate particolarmente rilevanti ai fini degli obiettivi dell'indagine, ovvero lo Standard Output (SO), la Superficie Agricola Utilizzata (SAU), le giornate di lavoro e le Unità Bovino Adulto² (UBA). Tale metodologia di raccolta dei dati, permette di integrare le informazioni tecnico-contabili (raccolte per obbligo comunitario) con altre informazioni, sia di natura contabile che extracontabile (quali ad esempio quelle di tipo ambientale e sociale).

Il campo di osservazione RICA è costituito da tutte le aziende che realizzano una certa soglia di SO (dal 2014 fissato pari a 8.000 euro), pertanto, esso esclude una fascia di aziende (quelle più piccole) sulla base della loro dimensione economica. La base informativa è costituita dal Censimento dell'agricoltura, aggiornato attraverso le Indagini sulle Strutture e Produzioni Agricole (Indagine SPA).

In conformità con le indicazioni comunitarie la stratificazione adottata nel disegno campionario è stata realizzata secondo le tre principali dimensioni: la regione geografica, la dimensione economica e

¹ Ora Centro di ricerca Politiche e Bioeconomia, del Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria (CREA).

² Per le definizioni si veda l'allegato A.

l'Orientamento Tecnico Economico (OTE). Pertanto, la strategia per la definizione del campione RICA, oltre a prevedere la rappresentazione delle diverse tipologie produttive (OTE) e dimensionali presenti sul territorio nazionale, persegue diversi obiettivi:

- copertura della parte più rilevante dell'attività agricola: almeno il 90% del Reddito Lordo Standard (RLS, ora SO) del campo di osservazione RICA;
- rilevazione di un numero di aziende agricole sufficienti per stimare i principali aggregati di contabilità nazionale con un apprezzabile livello di significatività statistica, ovvero con un errore campionario non superiore al 3% a livello nazionale sulle variabili strategiche;
- determinazione di una numerosità campionaria tale da contenere i costi di rilevazione e, nel contempo, ridurre l'errore non campionario atteso delle stime e l'entità della molestia statistica.

Bisogna comunque ricordare che, pur se la RICA nasce come strumento di rilevazione orientato, prevalentemente, agli aspetti economici, finanziari e strutturali dell'azienda agricola, oggi gli obiettivi perseguiti dalla RICA si sono diversificati e ampliati, vista la notevole disponibilità delle informazioni (di natura strutturale, contabile ed extracontabile) rilevate per singola azienda e per anno contabile. La mole delle informazioni disponibili consente, quindi, il raggiungimento di nuove finalità che vanno dal monitoraggio dell'evoluzione del reddito agricolo, allo sviluppo, aggiornamento e valutazione delle politiche agricole comunitarie e/o regionali, nonché l'impatto ambientale delle imprese agricole.

In particolare, i dati usati sono riferiti all'anno contabile 2018³ e ci si è concentrati soltanto sulle aziende agricole che presentavano una produzione standard (PS) compresa tra gli 8.000 e i 25.000 euro⁴. Dalle 10.306 aziende iniziali del campione sono state così estratte 2.141 aziende. Inoltre, in questo lavoro si fa riferimento alla performance dell'azienda agricola nella sua complessità e non si tiene, invece, conto dei singoli processi produttivi.

Le variabili RICA prese in esame sono state: il numero delle aziende agricole (si è imposto di procedere con l'analisi solo per quei gruppi che comprendono almeno 5 osservazioni), la Superficie Agricola utilizzata (SAU), la quota di SAU di proprietà, la Superficie Irrigata (SI), le Unità di Bovino Adulto (UBA), le Unità di Lavoro Totale (UL), le Unità di Lavoro Familiare (ULF), nonché tutte le variabili economiche-finanziarie utili all'indagine, così come si vedrà in seguito.

3. La metodologia di analisi

L'analisi dei risultati economici delle aziende agricole richiede una conoscenza dei fattori produttivi impiegati nella produzione di beni e/o servizi, ciò si rivela cruciale per definire l'entità dei costi sostenuti, del reddito conseguito e, infine, del grado di redditività e produttività raggiunto dall'azienda. Ne consegue che, nella valutazione dei risultati ottenuti dalle aziende agricole bisogna partire dall'esame dei risultati economici di bilancio, che, a loro volta, sono utilizzati per calcolare il reddito netto dell'azienda e altri indici e/o indicatori capaci di stimare il grado di redditività e produttività raggiunto dall'azienda, ovvero, la capacità del reddito conseguito di remunerare i fattori impegnati nelle attività dell'azienda.

Queste informazioni sono state associate, pertanto, ad un set di indici e/o indicatori che permettono di interpretarne la situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Si è inoltre utilizzato un gruppo di parametri tecnici definiti per descrivere la struttura aziendale che rappresenta la quantità dei diversi fattori fissi di cui l'azienda è dotata nel breve periodo. Essi costituiscono gli elementi base per la determinazione degli indici strutturali necessari per completare la descrizione della struttura aziendale e, nel nostro caso tali indici sono stati raggruppati nella tabella A (Allegato B, in appendice).

Al fine di prendere in considerazione i risultati di esercizio si è utilizzato un altro gruppo di indici che permettono di completare l'analisi della struttura delle aziende agricole con alcune considerazioni di carattere

³ Al momento rappresenta l'ultimo anno disponibile all'interno della banca dati RICA.

⁴ La soglia di PS pari a 8.000 euro rappresenta il limite minimo, dal 2014, affinché le aziende agricole entrino a far parte del campo di osservazione della RICA mentre, i 25.000 euro sono il limite superiore usato per definire le piccole aziende. La dimensione economica di un'azienda agricola è definita come la somma dei valori della produzione standard di tutte le attività agricole praticate nell'azienda agricola stessa, e il suo valore è espresso in euro.

economico, Essi misurano la redditività dell'azienda, ovvero la capacità del reddito di compensare le risorse investite. I risultati di bilancio sono stati quindi utilizzati per il calcolo di indici economici che consentono di esprimere alcune valutazioni circa la capacità di remunerazione dei fattori produttivi impiegati in ciascuna tipologia aziendale (Tabella A, Allegato B, in appendice).

Infine, è stato valutato l'equilibrio che riguarda la provenienza delle fonti di finanziamento (Tabella B, Allegato B, in appendice). In particolare, si evidenzia come maggiore è l'incidenza di fonti esterne, maggiore è l'influenza che soggetti diversi dall'imprenditore hanno sulla gestione ed in definitiva sulle scelte aziendali. D'altro canto minore è l'esposizione finanziaria dell'imprenditore più basse sono le componenti di rischio connesse ad una malaugurata perdita di risorse proprie.

4. I Risultati dell'analisi

La metodologia di analisi utilizzata ha permesso di evidenziare gli aspetti strutturali ed organizzativi delle diverse piccole aziende agricole individuate e di mettere in luce le differenze tra le diverse Regioni e/o circoscrizioni.

4.1 Gli aspetti strutturali

L'analisi dei primi dati evidenzia come oltre il 39% delle aziende agricole di piccole dimensioni si trova localizzato nella parte meridionale del nostro Paese. In particolare le Regioni col più alto numero di piccole aziende sono la Campania (32,7% delle aziende campane nel campione RICA), la Puglia (28,9% delle aziende pugliesi nella RICA) e la Calabria (32% delle aziende calabresi nel campione RICA). Il 18% circa delle piccole aziende agricole è localizzato nel Nord-Est, soprattutto in Emilia-Romagna, dove rappresentano il 20,6% del campione RICA regionale. Il Nord-Ovest, invece, rappresenta poco oltre il 15% delle piccole aziende agricole e, risultano maggiormente localizzate in Liguria (29,5% delle aziende ligure nelle RICA) e in Lombardia, dove rappresentano 15% delle aziende regionali RICA. Al Centro si trovano, invece, il 16,4% delle piccole aziende, localizzate in maggior numero in Toscana. Tuttavia, è nelle Marche e in Umbria che il loro peso è maggiore in termini percentuali (rispettivamente 21,8% e 20,8%) rispetto all'intero campione regionale RICA. Infine, nelle Isole si localizzano soltanto l'11,4% delle piccole aziende, con la Sicilia che rappresenta, sia in valore assoluto (186) che in termini percentuali (29,3%), la Regione con l'incidenza percentuale maggiore delle piccole aziende (Tabella 1).

L'analisi degli indici presenti nella tabella 1 evidenzia come la percentuale media di SAU in proprietà nelle piccole aziende del campione RICA in Italia è pari a poco oltre il 59%, ma la situazione appare alquanto diversificata a livello regionale, si passa infatti dal 32% circa della Lombardia, fino ad oltre l'89% della Puglia. Per contro, la percentuale di superficie irrigata è pari solo al 19,5%. Naturalmente le percentuali più elevate di superfici irrigue si registrano nell'area settentrionale del nostro Paese. Mentre il Centro rappresenta la circoscrizione geografica con la più bassa percentuale di SAU irrigata. Nello specifico nella circoscrizione del Nord-Italia, le Regioni con la maggiore percentuale di superficie irrigata sono il Trentino Alto Adige (74%) e il Valle D'Aosta (66,8%) mentre, nel Centro Italia quella con la minore superficie irrigata è l'Umbria con appena il 5,2% della SAU irrigata.

L'impiego di lavoro è piuttosto ridotto, poco meno di una unità lavorativa (0,90 UL) fornito in larga parte direttamente dal conduttore e/o dalla sua famiglia (0,83 ULF). Infatti, in quasi tutte le aziende il lavoro viene svolto dalla famiglia coltivatrice. Infatti, l'incidenza del lavoro familiare su quello totale è pari, in quasi tutte le Regioni ad 1. Il valore più basso si registra in Calabria, dove l'indice di conduzione familiare assume valore 0,8 e, in Trentino Alto Adige, Puglia e Sicilia che mostrano un indice pari a 0,9. Tuttavia, bisogna tener presente che le informazioni relative al lavoro raccolte dall'indagine RICA denunciano, in primo luogo, la sottoccupazione che si verifica nelle piccole aziende e, questo, influenza i rilevamenti fino a condurre ad una stima del lavoro disponibile in luogo del fabbisogno reale delle colture. Pertanto, sarebbe più opportuno parlare, in questo caso, di disponibilità di lavoro piuttosto che di lavoro impiegato.

Tabella 1 – Distribuzione delle piccole aziende per Regione e valori delle principali variabili strutturali

Regioni	Aziende	% Campione	SAU media	% SAU Proprietà	% SAU Irrigata	UBA medie	KW medie	Grado Meccanizzazione	UL media	ULF media	Intensità Lavoro	Indice Conduzione Familiare
Valle D'Aosta	18	10,8	3,8	38,0	66,8	7,1	72	38	1,20	1,13	1,2	1,0
Piemonte	84	14,6	6,3	56,7	39,5	6,9	122	29	0,97	0,95	0,3	1,0
Liguria	127	29,5	4,3	43,7	32,7	7,1	50	23	1,02	1,00	0,7	1,0
Lombardia	94	15,0	5,8	32,1	47,7	4,5	130	40	0,99	0,98	0,3	1,0
Emilia Romagna	165	20,6	8,4	68,8	16,9	5,0	131	22	0,81	0,80	0,2	1,0
Friuli Venezia Giulia	69	16,2	7,2	61,1	29,0	3,0	120	29	0,75	0,73	0,2	1,0
Trentino Alto Adige	73	12,9	3,4	69,6	74,0	7,3	101	44	0,9	0,8	0,8	0,9
Veneto	72	12,5	6,3	67,9	27,1	4,5	108	24	0,83	0,81	0,3	1,0
Toscana	98	17,4	10,9	61,0	8,0	7,3	132	38	1,11	1,04	0,4	1,0
Umbria	89	20,8	10,9	50,2	5,2	6,2	121	17	0,75	0,72	0,1	1,0
Lazio	69	13,6	9,7	44,8	8,0	7,9	98	15	1,18	0,89	0,3	1,0
Marche	95	21,8	11,4	65,9	8,0	4,2	133	16	0,97	0,94	0,1	1,0
Abruzzo	121	21,8	7,3	48,2	10,5	5,4	99	20	1,02	1,01	0,3	1,0
Molise	81	23,7	13,7	53,6	5,9	5,8	124	11	0,90	0,90	0,1	1,0
Basilicata	97	24,9	17,0	74,0	15,7	6,9	90	9	1,00	0,95	0,1	1,0
Campania	202	32,7	7,9	48,9	10,3	9,6	81	16	0,80	0,76	0,2	1,0
Calabria	156	32,0	6,7	63,0	7,2	7,5	52	9	1,09	0,83	0,2	0,8
Puglia	187	28,9	10,2	89,3	18,6	7,9	64	9	0,65	0,54	0,1	0,9
Sardegna	58	11,0	15,8	76,0	21,6	7,3	75	14	0,87	0,86	0,2	1,0
Sicilia	186	29,3	10,9	51,7	14,0	10,5	77	11	0,72	0,63	0,1	0,9
<i>Italia</i>	<i>2.141</i>	<i>20,8</i>	<i>9,0</i>	<i>59,3</i>	<i>19,5</i>	<i>7,0</i>	<i>96</i>	<i>20</i>	<i>0,90</i>	<i>0,83</i>	<i>0,3</i>	<i>1,0</i>

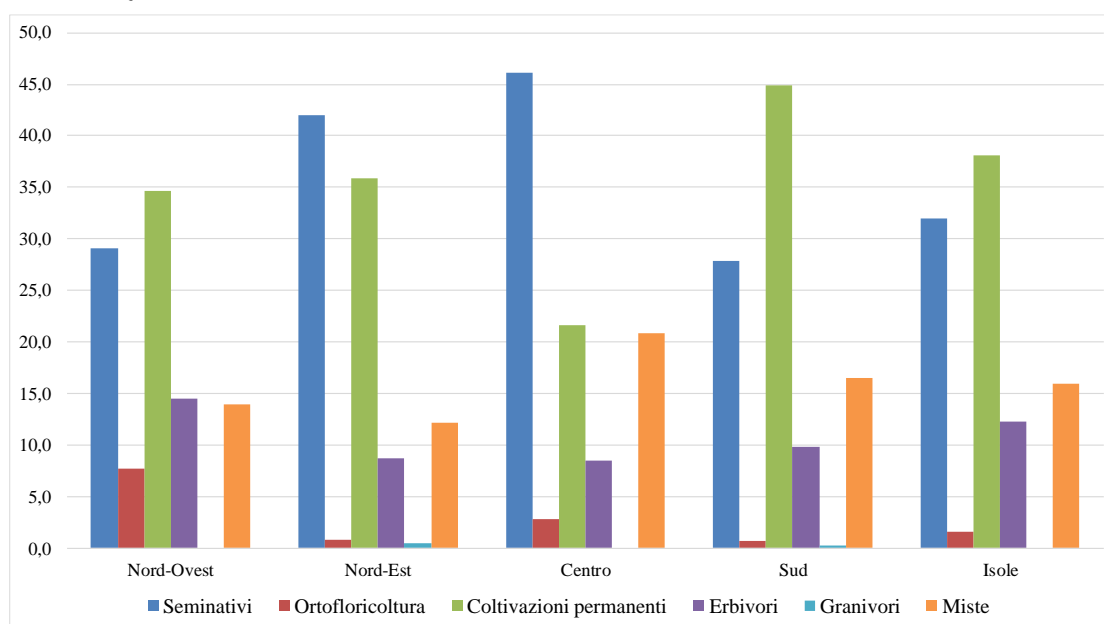
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2018

La disponibilità di SAU per unità di lavoro, misurata dall'intensità di lavoro, mostra come, in media, la superficie agricola per ciascuna unità lavorativa è pari a 0,3 ettari di SAU. In particolare, la più alta intensità del fattore lavoro si ha nel Nord Italia: in Valle D'Aosta l'indice assume valore pari a 1,2; seguono il Trentino Alto Adige (0,8) e la Liguria con 0,7.

Infine, nonostante le piccole dimensioni delle aziende, si evidenzia una discreta meccanizzazione delle stesse. Le Regioni del Centro-Nord presentano una dotazione di macchine con una potenza media che si aggira sui 90-120 Kw mentre, nel Sud e nelle Isole la potenza media delle macchine è inferiore: 80 e 76 Kw rispettivamente. Il Nord Italia si caratterizza per avere, invece, i livelli più alti di meccanizzazione, infatti, in media, il grado di meccanizzazione aziendale, espresso in termini di potenza disponibile, è pari a 30,3 Kw per ettaro nel Nord-Ovest, mentre nel Nord-Est è pari a 27,8 Kw/ha. Per contro, le Isole fanno registrare la potenza media disponibile più bassa, appena 11,6 Kw per ettaro di superficie.

In termini di ordinamento produttivo (OTE) delle piccole aziende, è emerso che le aziende specializzate rappresentano poco oltre l'84% delle aziende appartenenti al sub-campione analizzato e, gli ordinamenti specializzati maggiormente rappresentati sono le coltivazioni permanenti (37,2%) e i seminativi (34%), seguite dagli erbivori, che rappresentano il 10,4% del sub-campione RICA.

Figura 1 – Distribuzione percentuale delle piccole aziende per ordinamento produttivo e per circoscrizione



Per contro, il 16% circa delle aziende ha un ordinamento misto e dall'analisi della distribuzione geografica riportata nella figura 1, si evince come il 21% circa delle aziende miste è localizzato nel Centro, seguito dal Sud Italia, in cui le piccole aziende non specializzate rappresentano il 16,5% e dalle isole con il 16% delle piccole aziende agricole non specializzate.

Nella tabella 2 vengono, invece, presentati gli indici che misurano gli investimenti medi effettuati dalle aziende agricole di piccole dimensioni. In particolare, il grado di intensità fondiaria (Gif) mostra come le piccole aziende investano in media circa 25.500 euro ad ettaro in miglioramenti fondiari, con valori particolarmente elevati nel Nord-Est, in cui il Gif medio è pari a circa 59 mila euro. Il grado di intensità di esercizio (Gie) mostra un valore medio, invece, decisamente inferiore, pari a circa 3.200 euro di capitale di esercizio impiegato su un ettaro di superficie e, anche in questo caso i valori maggiori si registrano nel Nord. In questo caso le Regioni col valore più elevato sono la Valle D'Aosta (19.160 €/ha) e il Trentino-Alto Adige (15.245 €/ha). Ancora una volta i valori più bassi dell'indice si mostrano al Sud (soprattutto nel Molise) e nelle Isole (in particolare la Sicilia).

Naturalmente, il grado di intensità aziendale (Gia), essendo l'investimento complessivo medio per ettaro (dato dalla somma dei due precedenti indici), rispecchia l'andamento visto sia per il Gif che per il Gie. Esso risulta, mediamente, pari a 28.633 euro per ettaro.

Tabella 2 – Investimenti delle piccole aziende per Regione

<i>Regioni</i>	<i>Gif</i>	<i>Gie</i>	<i>Gia</i>	<i>Investimenti</i>
Valle D'Aosta	38.105	19.160	57.266	2.439
Piemonte	23.408	2.924	26.332	1.791
Liguria	55.729	8.629	64.358	1.205
Lombardia	18.605	6.382	24.987	2.187
Emilia Romagna	30.916	1.088	32.004	763
Friuli Venezia Giulia	34.959	3.633	38.592	2.780
Trentino Alto Adige	148.329	15.245	163.573	15.859
Veneto	55.230	5.693	60.923	3.185
Toscana	27.613	4.070	31.682	487
Umbria	14.638	1.643	16.281	2.341
Lazio	13.963	2.455	16.418	729
Marche	15.607	1.308	16.914	487
Abruzzo	12.214	1.593	13.807	507
Molise	8.776	832	9.607	71
Basilicata	12.370	1.611	13.981	337
Campania	14.232	1.485	15.717	427
Calabria	13.367	1.558	14.925	577
Puglia	17.182	2.354	19.537	295
Sardegna	14.170	2.284	16.454	8.980
Sicilia	10.809	1.671	12.480	476
<i>Italia</i>	<i>25.446</i>	<i>3.187</i>	<i>28.633</i>	<i>1.990</i>

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA, 2018

Appare, invece, più interessante l'andamento dell'indice investimenti che, di fatto, rappresenta una misura della dinamicità aziendale, in quanto va a stimare il valore dei nuovi investimenti per ettaro di superficie effettuati nell'azienda agricola. Il valore assunto dall'indice investimenti risulta pari a 1.990 euro per ettaro. In particolare, questo indice evidenzia in maniera palese il forte divario che esiste tra le aziende del Nord Italia con quelle del resto del Paese. Infatti, mentre esso risulta pari a 6.404 euro per ettaro nel Nord-Est e 1.798 €/ha nel Nord-Ovest. Seguono le Isole con 1.400 €/ha, mentre nelle altre circoscrizioni assume valori decisamente inferiori, come 765 €/ha nel Centro, 325 €/ha al Sud.

L'analisi regionale mostra, infatti, come al Sud vi siano le Regioni dove le piccole aziende effettuano nuovi investimenti di modeste entità, ad esempio la Puglia (295 €/ha) e il Molise (71 €/ha). Al Nord, è la sola Emilia Romagna che presenta il valore più piccolo dei nuovi investimenti (763 €/ha) ma, comunque, nettamente superiore al valore medio fatto registrare dalle regioni meridionali.

4.2 Gli aspetti socioeconomici

Il sub-campione delle piccole aziende selezionato è condotto per il 71,7% da maschi e, solo per il restante 28,3% da donne. È il Sud che detiene la maggior percentuale di aziende con a capo conduttori maschi (39,3%), segue il Nord che nel suo insieme detiene il 34,1% di aziende con a capo conduttori maschi. Tuttavia, anche le piccole aziende condotte da donne si polarizzano, soprattutto, al Sud (39,8%) e al Nord (29,4%), mentre sia il Centro (15,5% maschi e 18,6% donne) che le Isole (11,1% maschi e 12,2% donne) vedono un certo equilibrio tra i due sessi, seppure vi è una piccola predominanza delle aziende condotte da donne (Figura 2).

Figura 2 – Distribuzione delle piccole aziende per sesso dei conduttori e per circoscrizione

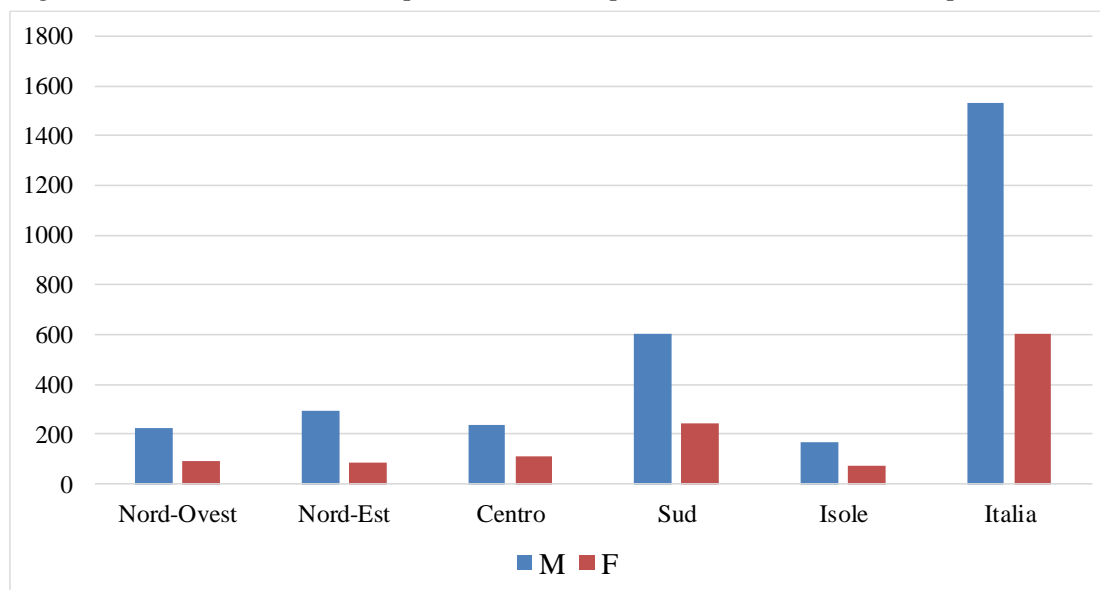
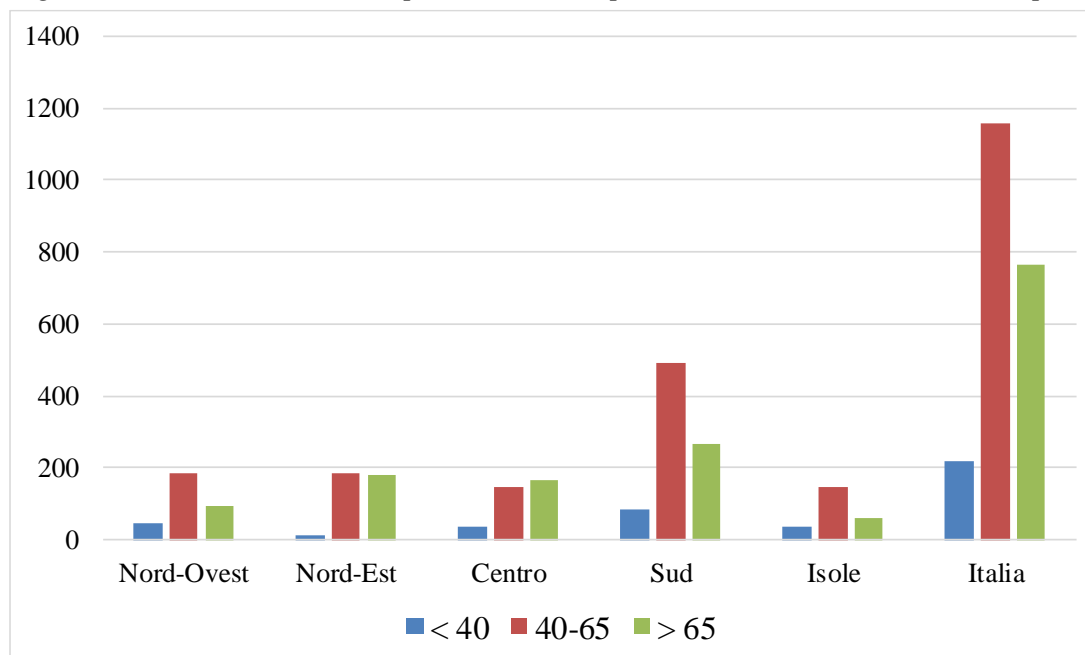


Figura 3 – Distribuzione delle piccole aziende per classi di età dei conduttori e per circoscrizione



In generale, oltre la metà dei conduttori (54,1%) presenta una età compresa nella classe di età che va dai 40 ai 65 anni (Figura 3). I conduttori giovani, cioè con età inferiore ai 40 anni, sono pari al 10,2% e, sono a capo di piccole aziende localizzate per oltre il 38,4% nel Sud Italia e per il 26,5% al Nord. Infine, il 35,6% dei

conduttori ha un'età superiore ai 65 anni e governano piccole aziende localizzate per circa il 35,5% al Nord Italia e, per il 35% nel Sud Italia.

In linea generale il livello di istruzione si presenta medio-basso, infatti, soltanto il 7,9% dei conduttori possiede come titolo di studio la laurea, concentrati per il 66,5% nel Sud e nelle Isole, per contro il 72,1% possiede la licenza media e/o il diploma di maturità, infine, quelli con la sola licenza elementare sono pari al 19,9% (Figura 4).

Figura 4 – Distribuzione delle piccole aziende per titolo di studio dei conduttori e per circoscrizione

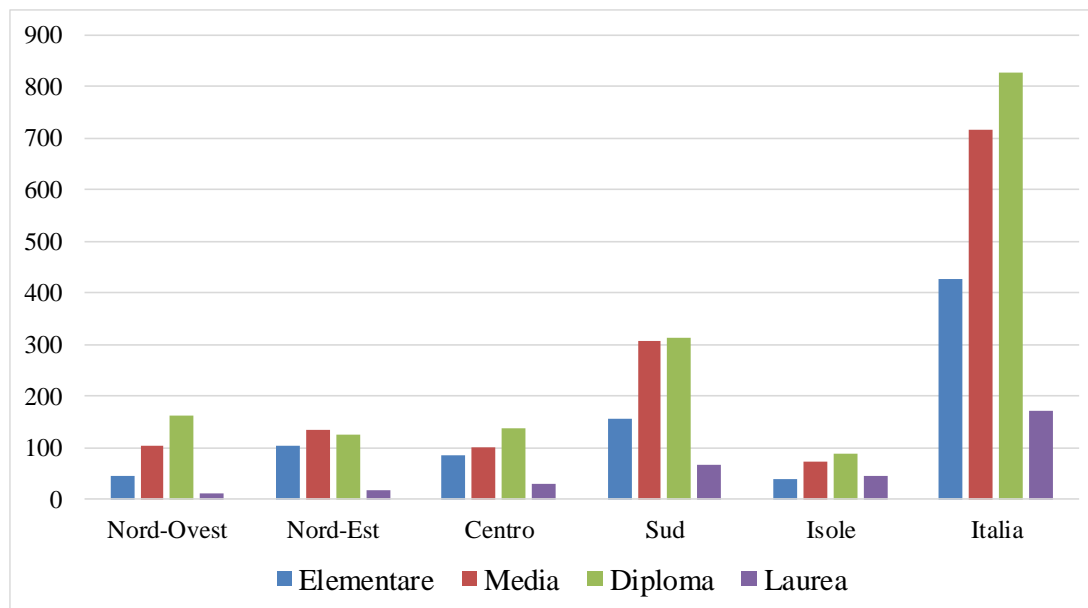
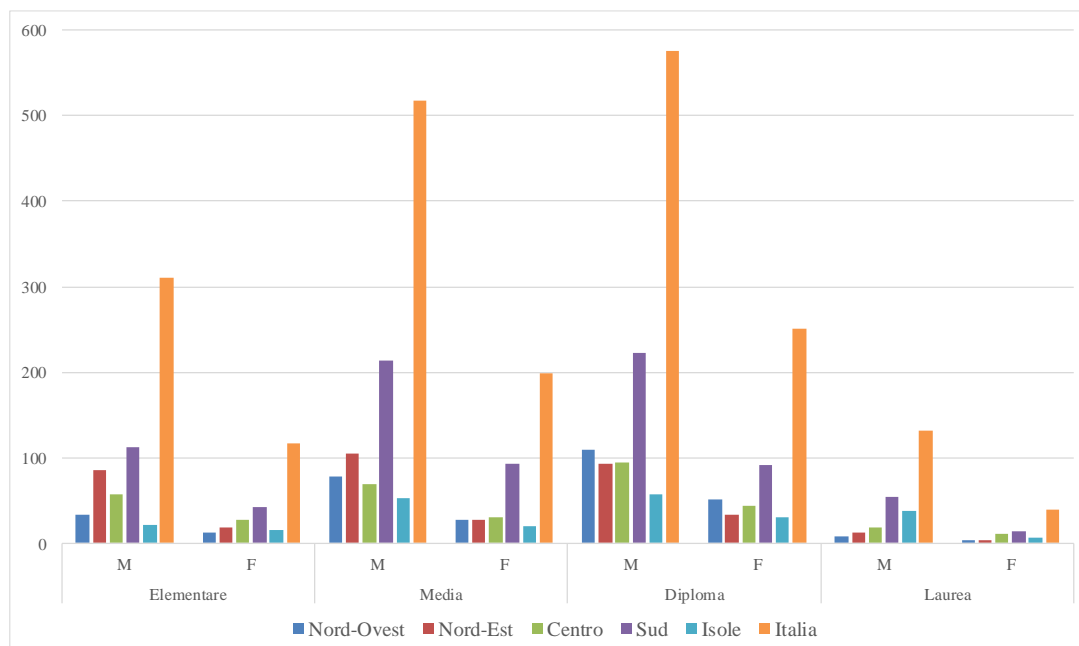


Figura 5 – Distribuzione delle piccole aziende per sesso, titolo di studio dei conduttori e per circoscrizione



Nelle 2 circoscrizioni dove maggiore è la quota di conduttori laureati vi è una netta disparità tra maschi e femmine, i primi infatti sono pari al 79,4% nel Sud e al 84,4% nelle Isole. Inoltre, la percentuale di conduttori

di sesso femminile a capo di piccole aziende risulta maggiore rispetto ai conduttori maschi solo nel caso del diploma di maturità come titolo di studio (41,4% vs 37,5%). In tutti gli altri titoli di studio risulta sempre maggiore la percentuale relativa ai conduttori di sesso maschile (Figura 5).

L'analisi della distribuzione dei conduttori a seconda del titolo di studio e classe di età (Figura 6) mostra come le percentuali più elevate dei conduttori delle piccole aziende si trovano nella classe di età intermedia (40-65 anni) per ciascuno dei titoli di studio. Fanno eccezione soltanto i conduttori che posseggono come titolo di studio la licenza elementare; in questo caso la percentuale più elevata di conduttori si trova nella classe di età superiore ai 65 anni.

Figura 6 – Distribuzione delle piccole aziende per classi di età, titolo di studio dei conduttori e per circoscrizione

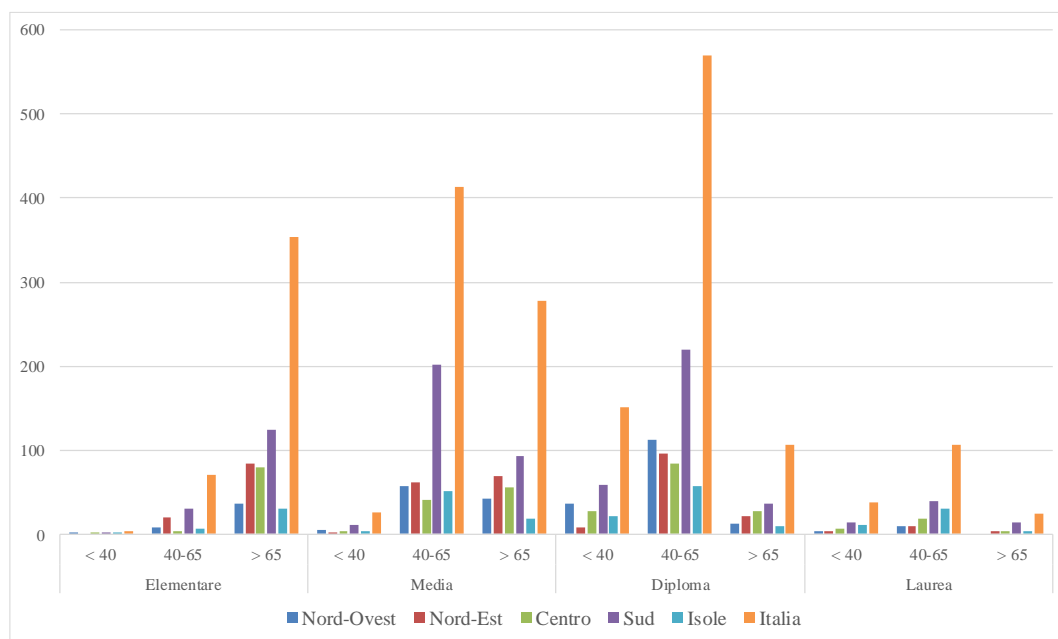
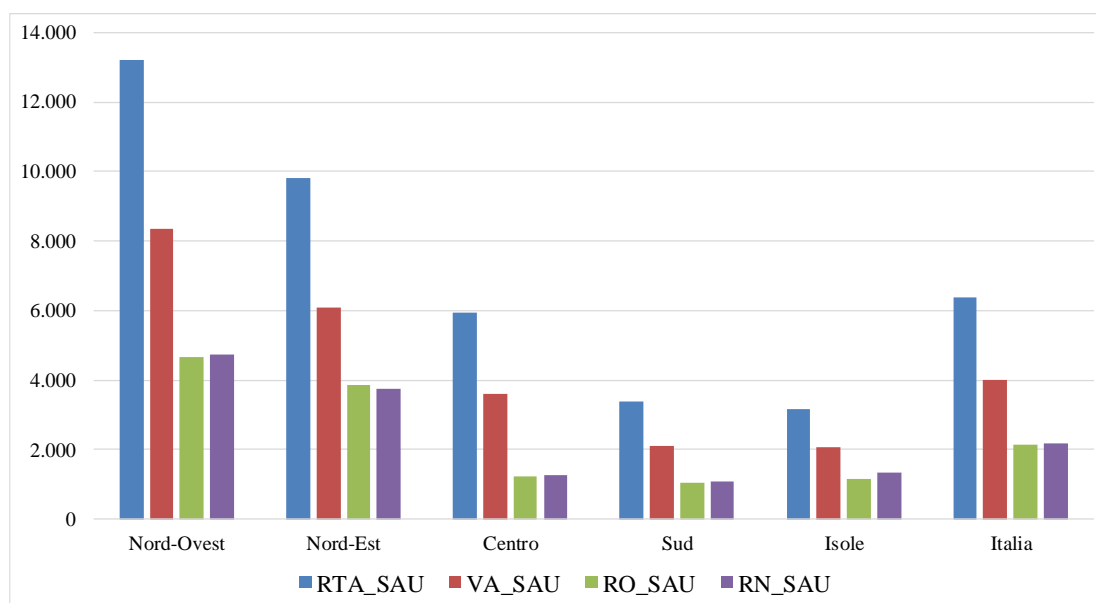
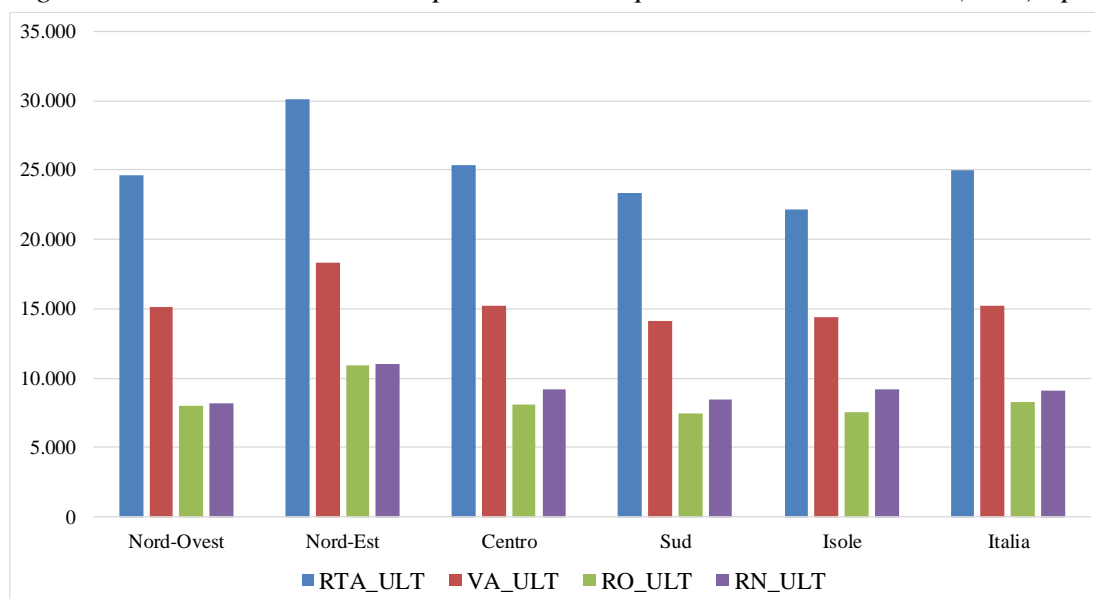


Figura 7 – Indici economici delle piccole aziende per superficie agricola utilizzata (SAU) e per circoscrizione



L'analisi degli indici economici delle piccole aziende è stata condotta sia rapportando le performance delle piccole aziende alla superficie agricola utilizzata (Figura 7), sia rapportandole all'impiego di lavoro (Figura 8). In particolare, tale analisi mostra che, così come è logico attendersi data la logica alla base dello schema a scalare a valore aggiunto di riclassificazione del conto economico adottata dalla RICA, scorrendo tra essi (dal RTA al RN) il loro valore tende a diminuire. Gli indici economici rapportati alle unità di lavoro risultano decisamente più elevati rispetto agli altri indici economici (per ettaro di SAU) in quanto, a differenza di questi ultimi, fanno riferimento alle unità di lavoro (la cui media nazionale risulta pari a meno di una unità) e non al numero degli ettari di superficie (la SAU media, a livello nazionale, risulta pari a 9 ettari).

Figura 8 – Indici economici delle piccole aziende per unità di lavoro totale (ULT) e per circoscrizione



La nostra attenzione si è concentrata in particolare sull'indice reddito netto aziendale per ettaro di superficie (RN/SAU), poiché esso rappresenta l'insieme dei redditi che spettano all'imprenditore agricolo l'indicatore economico di sintesi delle scelte tecniche, commerciali e organizzative della produzione in ambito aziendale e, pertanto, misura la capacità dell'azienda agricola di remunerare tutti i fattori produttivi utilizzati nel ciclo produttivo.

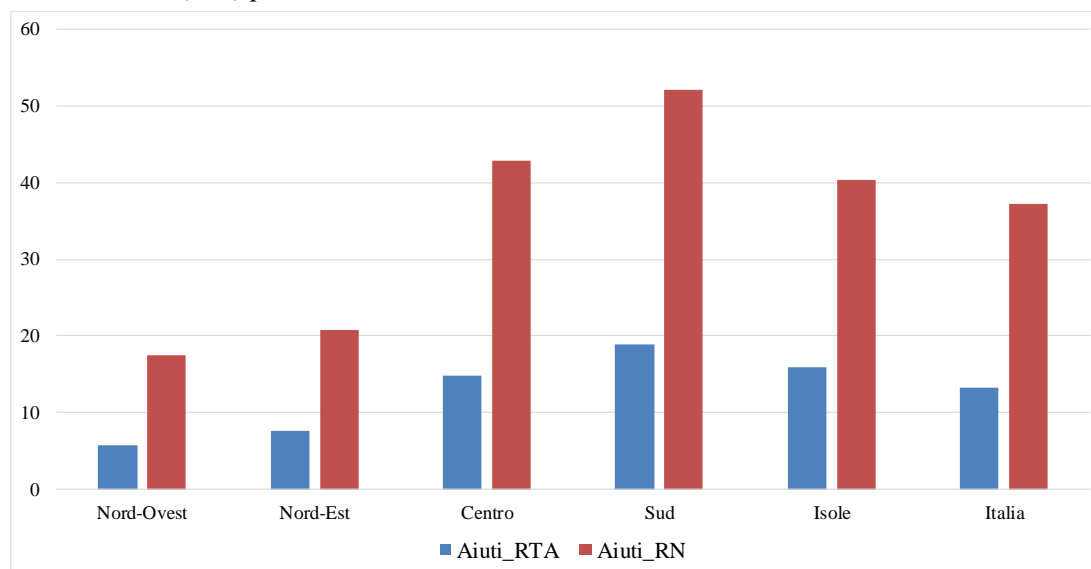
La circoscrizione con il valore medio più elevato dell'indice risulta essere il Nord-Ovest (4.751 €/ha) e la Regione con la migliore performance è la Valle D'Aosta, con poco oltre 17 mila euro per ettaro mentre, quella col risultato peggiore sono la Lombardia (1.629 €/ha) e il Piemonte (1.680 €/ha). Nel Nord-Est (3.733 €/ha) è il Trentino-Alto Adige che fa registrare la migliore performance con 11.847 euro per ettaro. Al Sud, con appena 1.093 €/ha si registra, invece, la performance peggiore. Inoltre, al Sud si localizza anche la Regione con il più basso valore dell'indice in esame: la Calabria, con appena 587 euro per ettaro.

Nel caso dell'indice reddito netto per unità di lavoro, è la circoscrizione del Nord-Est che fa registrare la migliore performance con circa 11 mila euro per unità di lavoro. Segue il Centro Italia con un valore dell'indice pari a 9.214 €/ULT e le Isole dove si registra un valore dell'indice pari a 9.157 euro per unità di lavoro. In questo caso il valore più basso dell'indice si trova nella circoscrizione del Nord-Ovest (8.144 €/ULT). Il Sud Italia mostra, infine, un indice che assume un valore di 8.500 euro per unità di lavoro. A livello regionale i valori estremi assunti dall'indice sono pari a 20.309 euro per unità di lavoro nel Trentino Alto Adige e, a 2.705 €/ULT in Calabria.

Nella Figura 9 viene rappresentata l'incidenza percentuale degli aiuti pubblici, derivanti dal Primo Pilastro della PAC, percepiti dalle piccole aziende agricole sui ricavi totali aziendali e sul reddito netto. L'analisi della suddetta figura mostra come l'incidenza media degli aiuti sui ricavi totali è pari al 13%, mentre quella sul

reddito netto al 37%. Ciò mette in luce, come nel caso del reddito netto (per i motivi visti in precedenza) delle piccole aziende agricole, gli aiuti pubblici ricevuti contribuiscono per oltre un terzo alla sua formazione.

Figura 9 – Incidenza percentuale degli aiuti UE (I Pilastro) su ricavi totali aziendali (RTA) e su reddito netto (RN) per circoscrizione



A livello di circoscrizione è il Sud che mostra l'incidenza percentuale maggiore (50%), seguita dal Centro col 43% e dalle Isole con il 40% di incidenza degli aiuti sul reddito netto. Le 2 circoscrizioni del Nord Italia, per contro, sono quelle che mostrano una incidenza percentuale inferiore. In particolare, nel Nord-Est essa è pari al 21% e, nel Nord-Ovest al 18%. Invece, a livello regionale l'incidenza percentuale più alta degli aiuti sul reddito netto si registra in Calabria (121%) e in Puglia (76%). Quella più bassa si ha in Trentino Alto Adige (3,1%).

Gli indici di liquidità misurano la capacità dell'azienda di far fronte economicamente ai propri impegni, cioè la solvibilità a breve termine dell'azienda, essi rappresentano quozienti di bilancio volti a fornire elementi di giudizio sulla situazione di liquidità dell'azienda stessa in funzionamento. Anche se, in generale, questa tipologia di indici viene molto utilizzata dalle aziende di medio-grandi dimensioni, anche le piccole aziende dovrebbero, almeno a fine anno, analizzarli per cercare di capire su cosa e come (eventualmente) migliorare nella propria gestione.

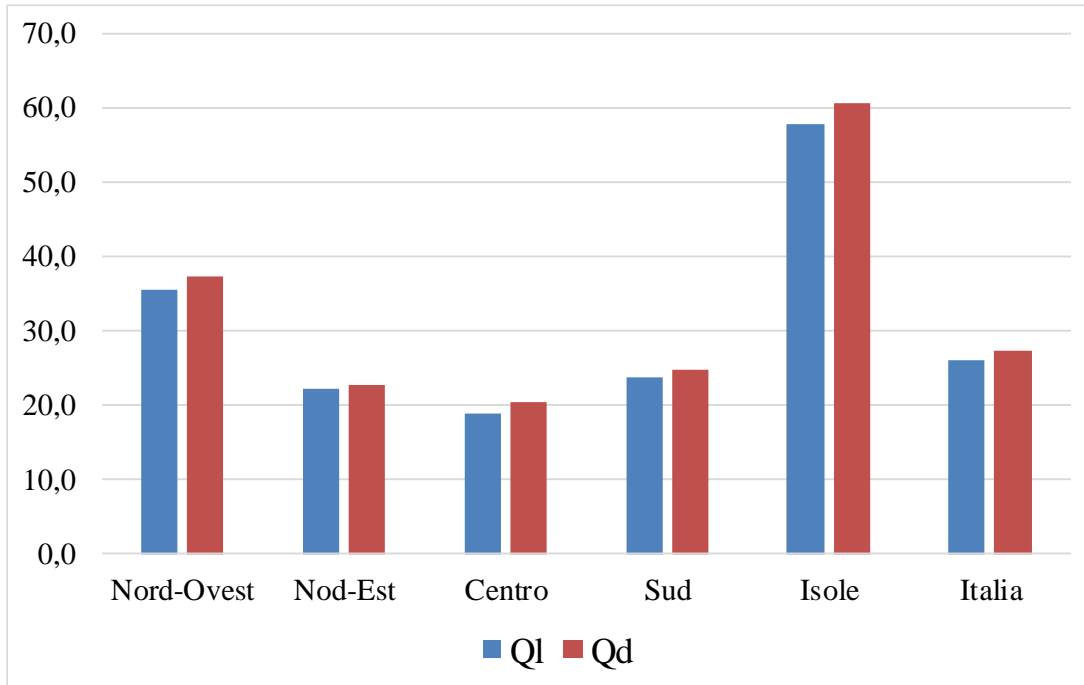
Rispetto al quoziente di liquidità (Ql) e al quoziente di disponibilità (Qd), usati per verificare le condizioni di solidità patrimoniale dell'azienda (Figura 10), emerge come in tutte le circoscrizioni le piccole aziende sono in grado di fronteggiare adeguatamente le passività di breve termine. In particolare, il valore assunto dai 2 indici è nettamente superiore ai valori di riferimento degli stessi ritenuti ottimali. Inoltre, si evidenzia un Ql inferiore al Qd ma, ciò è dovuto alla metodologia di calcolo, il primo infatti, compara le attività a breve al netto delle scorte con i debiti a breve termine, ed esprime il grado di copertura dei debiti a breve con le liquidità immediate e differite. Non considerando le scorte, ovvero le voci di attività più rischiose come incasso perché ancora da vendere, (prese in esame invece dal quoziente di disponibilità), il risultato ottenuto stabilisce in modo prudenziale quali saranno gli incassi certi futuri.

Le circoscrizioni delle Isole, con un Ql pari a 57,7 e, un Qd pari a 60,5 e, seppur distanziato, quella del Nord-Ovest (rispettivamente 35,4 e 37,4) detengono, mediamente, i valori degli indici nettamente maggiori rispetto alle altre circoscrizioni geografiche, mentre il Centro mostra i valori degli indici più bassi: quoziente di liquidità pari a 18,9 e, quoziente di disponibilità pari a 20,4.

L'analisi della situazione finanziaria a medio-lungo termine (Figura 11) viene monitorata mediante l'indice di copertura finanziaria (Cf), che permette di riconoscere la presenza, o meno, dell'equilibrio tra fonti ed

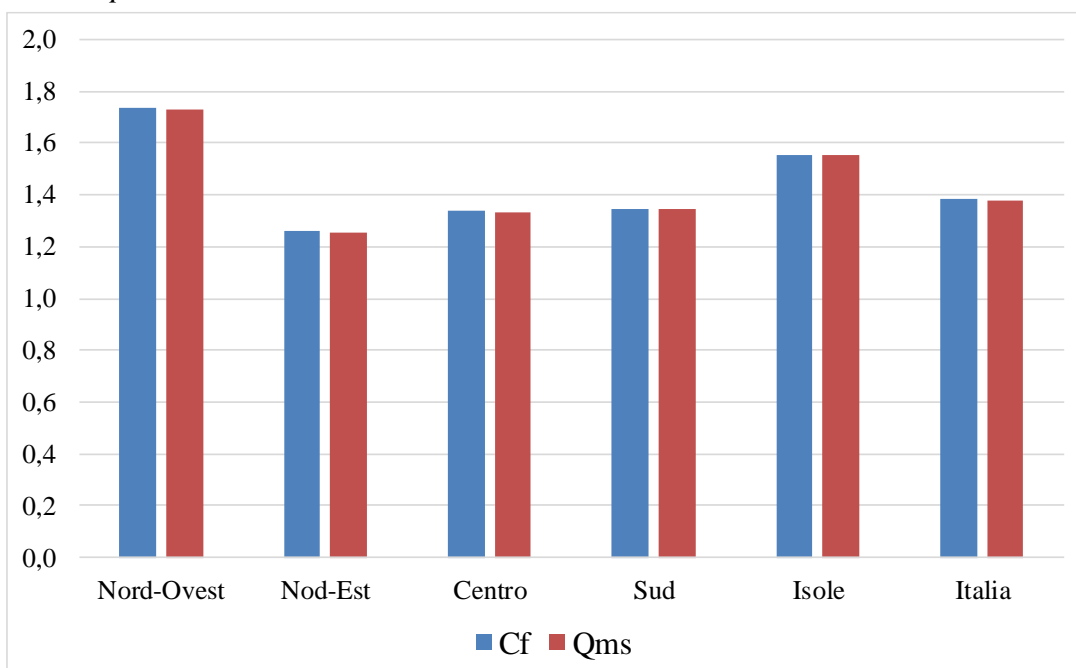
impieghi a medio-lungo termine e, il quoziente del margine strutturale (Qms), che esprime la capacità dell'azienda di coprire l'attivo a medio-lungo solo con i mezzi propri e non, come nel caso del precedente indice, anche con le passività consolidate (a medio-lungo termine).

Figura 10 – Quoziente di liquidità (Ql) e di disponibilità (Qd) delle piccole aziende per circoscrizione



Affinché l'equilibrio finanziario a medio-lungo termine sia garantito, gli indici in esame devono sempre essere superiore all'unità e ciò si verifica, in effetti, in ciascuna circoscrizione, passando dai valori più bassi nel Nord-Est, nel Centro e nel Sud (1,3), ai valori più alti si registrano nel Nord-Ovest (1,7) e nelle Isole (1,6).

Figura 11 – Copertura finanziaria (Cf) e quoziente del margine strutturale (Qms) delle piccole aziende per circoscrizione

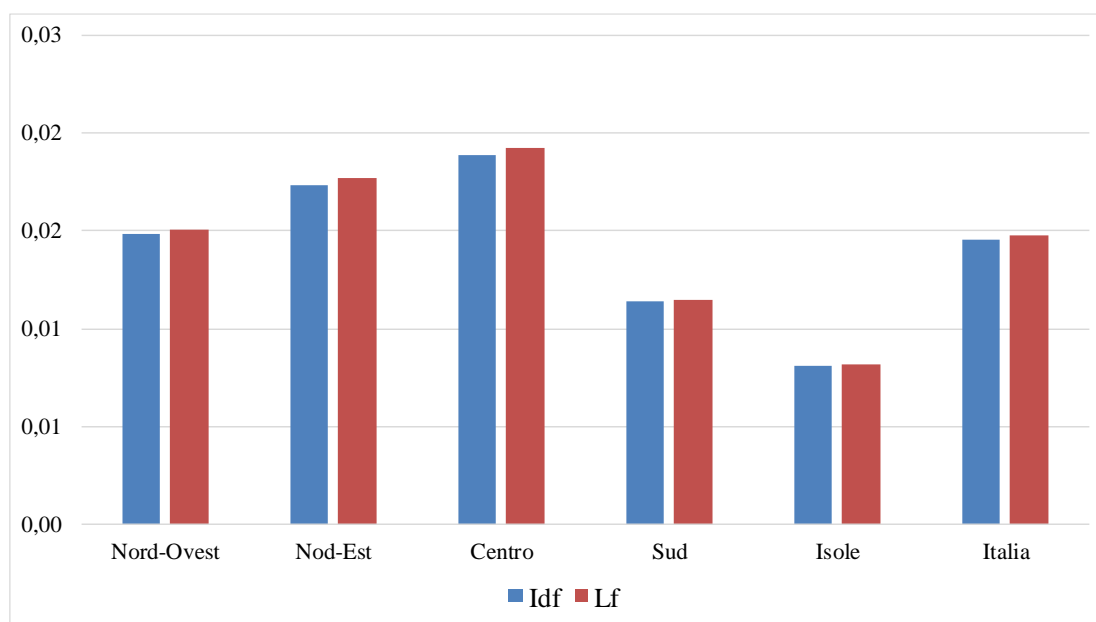


Infine, allo scopo di definire la struttura finanziaria delle piccole aziende nel medio-lungo termine si sono presi in esame gli indici di dipendenza finanziaria. In particolare, si è fatto riferimento:

- all'indice di dipendenza finanziaria (Idf) che, esprime il ricorso a fonti di finanziamento esterno da parte dell'azienda;
- alla leva finanziaria (Lf), che rappresenta il grado di indebitamento dell'azienda, ovvero la misura in cui essa ricorre al capitale di terzi per finanziarsi. Esso, esprime, pertanto, il grado di equilibrio delle fonti finanziarie, se è elevato (maggiore di 1) può indicare un eccesso di indebitamento aziendale, viceversa, un valore inferiore a 1 segnala una relazione debito/mezzi propri ben equilibrata. L'indice Lf consente di valutare quanto un'azienda è esposta al rischio di default.

Rispetto a questi 2 indici (Figura 12), in tutte le circoscrizioni i valori assunti dall'indice di dipendenza finanziaria sono nettamente inferiori all'unità e, pertanto, denotano una struttura finanziaria "buona" delle piccole aziende. Ciò è confermato, anche, dall'indice leva finanziaria che, in tutte le circoscrizioni assume valori prossimi allo zero e, ciò, evidenzia uno scarso ricorso a capitali di terzi per far fronte agli investimenti aziendali da parte delle aziende esaminate.

Figura 12 – Indice di dipendenza finanziaria (Idf) e leva finanziaria (Lf) delle piccole aziende per circoscrizione



Tuttavia, non è possibile stabilire dei livelli di riferimento per questi quozienti in quanto bisognerebbe stabilire i fabbisogni finanziari azienda per azienda e valutare le opportunità che offre il mercato. In generale i valori estremi sono da considerarsi negativi in quanto una totale autonomia finanziaria potrebbe non sfruttare appieno il meccanismo di leva finanziaria, viceversa il ricorso massiccio a finanziamenti esterni causerebbe una pericolosa dipendenza dell'azienda da soggetti esterni che, se di numero ridotto, sarebbero in grado di influenzare pesantemente le scelte aziendali (come nel caso di un unico fornitore e/o committente).

5. Alcune riflessioni conclusive

Il lavoro di analisi qui proposto prendendo in esame solo alcuni degli aspetti presenti nel database RICA ha individuato un "gruppo" di piccole aziende ed ha permesso di mettere evidenza alcune delle caratteristiche strutturali, economiche e finanziarie che le caratterizzano.

In particolare, in base agli indici e/o indicatori proposti è emersa una diversificazione delle caratteristiche strutturali, nonché dei risultati economici e finanziari delle piccole aziende agricole nelle diverse Regioni italiane.

Prevalgono in generale le aziende specializzate nelle coltivazioni permanenti e nei seminativi mostrando, in qualche misura, una polarizzazione sul territorio nazionale: le prime nelle Regioni del Sud e i secondi maggiormente presenti nelle aziende delle Regioni del Nord Italia.

Le piccole aziende pur sé a conduzione familiare sono interessate dal fenomeno di persone esterne alla famiglia coltivatrice e alla stessa azienda in modo più o meno temporaneo, aspetto maggiormente visibile tra le aziende del Sud che, a differenza delle altre, si caratterizzano per un maggior ricorso ad una manodopera esterna. Buona è la dotazione meccanica, misurata attraverso i Kw medi presenti, ma, le Regioni del Centro-Nord hanno, mediamente, un livello di meccanizzazione maggiore rispetto alle altre aree. Tutto ciò sembrerebbe sia una diretta conseguenza degli ordinamenti produttivi delle aziende. Inoltre, le piccole aziende del Nord si caratterizzano anche per un maggior livello medio di investimenti per ettaro.

I conduttori delle piccole aziende hanno, in maggioranza, una età compresa tra i 40 e i 65 anni e il loro titolo di studio prevalente è il diploma di maturità. Solo una piccola percentuale di essi possiede la laurea e, questi, per circa il 67% si trovano a capo di piccole aziende localizzate al Sud e nelle Isole.

In base agli indici e/o indicatori proposti, si evidenzia una buona sostenibilità economica delle piccole aziende, pur se esse mostrano una differente performance tra le diverse circoscrizioni. Gli indicatori che fanno registrare il valore più elevato sono quelli relativi alla produttività del lavoro, in diretta conseguenza della metodologia di calcolo degli stessi. La maggiore produttività del lavoro è stata raggiunta dalle aziende del Nord Italia ma, comunque, il valore registrato nelle altre circoscrizioni rimane decisamente elevato. Tuttavia, analizzando con maggior dettaglio l'indice del reddito netto si ricorda come i valori più elevati si registrano nel Nord Italia, in particolare in Trentino-Alto Adige e Valle D'Aosta, quale conseguenza degli ordinamenti produttivi aziendali (soprattutto coltivazioni permanenti). Per contro, tra le altre circoscrizioni geografiche il valore medio più basso si registra nel Sud e, nello specifico è la Calabria che fa registrare, in assoluto, il valore più piccolo dell'indice: 587 €/ha nel caso del reddito netto per ettaro di superficie e, 2.705 €/ULT nel caso del reddito netto per unità di lavoro.

Inoltre, tutte le piccole aziende selezionate mostrano una scarsa incidenza degli aiuti sui ricavi totali, pertanto sembrerebbe che la redditività della produzione (misurata in termini di RTA) fatta registrare dalle piccole aziende agricole nelle diverse regioni è, di fatto, indipendente dai sussidi ricevuti. Per contro, quando si fa riferimento al reddito netto si ha una situazione nettamente diversa. In tal caso è maggiormente evidente come gli aiuti pubblici percepiti dalle aziende giochino un ruolo importante nella formazione del reddito aziendale e, questo è maggiormente vero per le piccole aziende localizzate nel Sud Italia.

L'indebitamento del capitale proprio per il 2018 era relativamente basso e, quindi, non rappresenta una minaccia per la sicurezza finanziaria delle stesse aziende. In particolare, l'indice leva finanziaria, essendo una relazione impiegata comunemente per una prima valutazione della convenienza economica ad incrementare il livello di indebitamento per finanziare nuovi investimenti (soprattutto quelli ad utilità pluriennale), visti i valori fatti registrare nell'analisi svolta mette in luce la possibilità e/o convenienza per le piccole aziende di finanziare la realizzazione di nuovi investimenti aziendali facendo un maggior ricorso all'indebitamento (capitale di terzi). Tuttavia, tale affermazione necessita di una valutazione in relazione alle modalità di calcolo di tutti i quozienti finanziari utilizzati nello studio. Bisogna, infatti ricordare che i diversi indici utilizzati sono stati presentati ponendo al numeratore e al denominatore i valori del bilancio consuntivo a fine anno, ma il loro livello potrebbe non essere rappresentativo della reale situazione finanziaria aziendale, ciò richiede un'analisi puntuale azienda per azienda che esula dagli obiettivi posti in questo lavoro.

Il lavoro svolto ha permesso, pertanto, di approfondire l'analisi sulla "vitalità" delle piccole aziende all'interno dell'agricoltura italiana, che, presenta realtà produttive assai diversificate e differenti tra di loro e ben distribuite sul territorio. Risulta, quindi, strategico per l'Italia, per ragioni di carattere economico, sociale ed ambientale, l'obiettivo di assicurare la permanenza di un'agricoltura vitale su tutto il territorio nazionale. Naturalmente, in ciò un ruolo essenziale è giocato dalle aziende di piccole dimensioni, che vivono soprattutto

del lavoro familiare e che contribuiscono alla produzione agricola nazionale. Nel mantenimento di un cosiffatto tessuto produttivo può essere di aiuto la Politica agricola europea che, dal 2014, ha iniziato ad attuare particolari elementi di novità a supporto delle piccole aziende agricole.

6. Bibliografia

- Davidova S., Thomson K., (2014). “Family Farming in Europe: Challenges and Prospects”. In-depth analysis. Directorate General for Internal Policies, Policy Department B: Structural and Cohesion Policies. European Parliament’s Committee on Agriculture and Rural Development, Brussels.
- Davidova S., Fredriksson L., Gorton M., Mishev P., Petrovici D., (2012). “Subsistence farming, incomes, and agricultural livelihoods in the new member states of the European Union”. *Environment and Planning C Government and Policy*, 30 (2), pp. 209–227.
- European Commission, (2011). “What Is a Small Farm?”. EU Agricultural Economics Brief, 2 EC European Commission Agriculture and Rural Development, Brussels.
- FAO, (2014). “The state of food and agriculture: Innovation in family farming”. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome.
- Guiomar N., Godinho S., Pinto-Correia T., Almeida M., Bartolini F., Bezák P., Biród M., Bjørkhaug H., Bojnecf Š., Brunorib G., Corazing M., Czekajh M., Davidovai S., Kaniaj J., Kristensenk S., Marraccinil E., Molnárd Zs., Niedermayrm J., O’Rourken E., Ortiz-Mirandao D., Redmanp M., Sipiläinenq T., Sooväli-Seppingr H., Šūmanes S., Surovaaa D., Sutherland L.A., Tcherkezovau E., Tisenkopfss T., Tsiligiridisv T., Tudorw M.M., Wagnerm K., Wästfeltxa A., (2018). “Typology and distribution of small farms in Europe: towards a better picture”. *Land Use Policy* 75, pp. 784–798.
- Hornowski A., Kotyza P., (2018). “Production factors and economic results of small farms in selected European Union countries”. Paper presentato al 19th International Scientific Conference “Economic Science for Rural Development”, Jelgava (Lettonia) 9 - 11 maggio, pp. 100-107.
- Hubbard C., (2009). “Small Farms in the EU: How Small is Small?”. Paper presentato al 111th EAAE-IAAE Seminar “Small farms: decline or persistence”, University of Kent, Canterbury (UK) 26-27th June.
- Vincentini C., (2011). “Incentivi su misura ai piccoli agricoltori”. *Pianeta PSR*, n. 5.

Allegato A: Glossario

- a) **Classe di dimensione economica:** le classi di dimensione economica sono state costruite prendendo ad oggetto lo Standard Output (SO) di ogni singola attività produttiva praticata in azienda ed effettuando una aggregazione delle aziende in base alla loro dimensione economica. In particolare, in questo lavoro si è optato per la seguente aggregazione: la classe **piccole** raggruppa le aziende con uno SO inferiore a 25.000 euro; la classe **medio-piccole** comprende le aziende con uno SO compresa tra 25.000 e 50.000 euro; nella classe **medie** ricadono le aziende con uno SO che va da 50.000 a 100.000 euro; la classe **medio-grandi** comprende le aziende con uno SO che va da 100.000 a 500.000 euro; nella classe **grandi** si concentrano le aziende con uno SO superiore a 500.000 euro.
- b) **Dimensione Economica Aziendale (DEA):** è determinata dalla sommatoria delle Produzioni Standard di ogni singola attività produttiva praticata in azienda e può essere ricompresa in una delle 14 classi di dimensione economica previste dal Reg. CE 1248/2008; il valore è espresso in euro e non più in UDE. Le norme attuative della tipologia di classificazione consentono l'accorpamento di alcune classi; ad ogni Stato Membro è data la possibilità di accorpare le seguenti classi di dimensione economica: II e III, o III e IV, VI e VII, VIII e IX, X e XI, da XII a XIV o da X a XIV. L'Italia ha optato per l'accorpamento delle classi più grandi, definendo complessivamente 8 classi.
- c) **Gestione caratteristica:** rappresenta l'insieme delle attività aziendali considerate tipiche, ovvero da tutte quelle operazioni aziendali derivanti dai processi produttivi e dai servizi connessi alle produzioni agricole. Infatti, l'azienda può sostenere costi o conseguire ricavi che non sono legati direttamente alla tipicità dell'attività agricola, come ad esempio nel caso dei proventi finanziari. Il risultato di tale gestione è il risultato operativo.
- d) **Gestione finanziaria:** svolge un ruolo strumentale alla gestione caratteristica e rappresenta il complesso di decisioni e di operazioni volte a reperire e ad impiegare i fondi aziendali necessari al funzionamento dell'azienda stessa. In altre parole, riguarda la raccolta e l'utilizzo dei mezzi necessari allo svolgimento dell'attività tipica dell'azienda agricola. Interessa, pertanto, tutte quelle operazioni aziendali che per poter funzionare necessitano di risorse, come ad esempio il pagamento dei dipendenti, l'acquisto di beni, macchinari e attrezzature, bollette, affitti, gli oneri e i proventi finanziari, ecc. che, non essendo strettamente connessi agli aspetti commerciali, sono da considerare non tipici (quindi confluiscono nella gestione finanziaria).
- e) **Gestione straordinaria:** comprende quegli aspetti accidentali (quindi non ciclici e ripetitivi) che possono verificarsi durante la vita di un'azienda, che incidono negativamente sul reddito, come le perdite (per crediti non riscossi, o per furti o calamità naturali), ma anche positivamente, quali premi o contributi in conto capitale.
- f) **Orientamento Tecnico Economico (OTE):** è determinato dall'incidenza percentuale della produzione standard delle diverse attività produttive dell'azienda rispetto alla sua produzione standard totale. L'OTE rappresenta un'evoluzione del più abituale concetto di indirizzo produttivo, dato che dipende sostanzialmente dall'equilibrio reciproco tra la produttività lorda standardizzata delle singole attività produttive agricole praticate in azienda.
- g) **Produzione Lorda Totale (PLT):** si calcola da un'operazione di addizione e sottrazione. Si sommano: vendite, premi e sovvenzioni, autoconsumi, salari in natura, immobilizzazioni, reimpieghi per sementi e per allevamenti, valore della produzione destinata alla trasformazione, valore delle giacenze di prodotto in inventario iniziale; si sottraggono: valore delle giacenze di prodotto in inventario finale. La PLT delle colture comprende tutte le produzioni, principali e secondarie.
- h) **Produzione Lorda Vendibile (PLV):** rappresenta l'insieme dei ricavi delle vendite dei prodotti aziendali e servizi, degli aiuti pubblici in conto esercizio (Politiche OCM UE) e dei ricavi derivanti dalle altre attività accessorie, degli autoconsumi, dei salari in natura e delle rimanenze ed anticipazioni colturali finali meno le scorte e le anticipazioni colturali iniziali. Può essere assimilata al volume di affari (o fatturato lordo) delle imprese industriali.

- i) **Prodotto Netto Aziendale (PNA)**: è dato dalla differenza tra Valore Aggiunto (VA) e costi pluriennali (ammortamenti e accantonamenti) ed esprime il risultato lordo di gestione al netto dei costi fissi.
- j) **Reddito Operativo (RO)**: rappresenta il risultato economico della gestione caratteristica dell'impresa agricola che comprende tutti i costi e i ricavi originati dai processi produttivi e dai servizi attivi e passivi collegati alle attività agricole. È calcolato come differenza tra il Prodotto Netto Aziendale (PNA) e i redditi distribuiti (ovvero salari e oneri sociali, affitti passivi).
- k) **Reddito Netto (RN)**: è il risultato economico complessivo dell'azienda agricola che, oltre al reddito operativo, comprende anche i costi e i ricavi originati dalle attività non considerate tipicamente agricole: gestione extra-caratteristica (gestione finanziaria, gestione straordinaria, gestione diverse e trasferimenti pubblici). Individua la capacità di remunerare tutti i fattori produttivi utilizzati nell'azienda agricola. Esso rappresenta la remunerazione dell'imprenditore agricolo nelle sue diverse forme giuridiche. Nel Bilancio riclassificato RICA_INEA è ottenuto come differenza tra il Reddito Operativo (RO) e gli oneri finanziari e straordinari, gli aiuti pubblici in conto capitale del II Pilastro della PAC e quelli in conto esercizio non OCM. Di fatto, rappresenta la differenza tra i risultati della gestione caratteristica e quelli della gestione extra-caratteristica.
- l) **Reddito Lordo Standard (RLS)**: si tratta di un parametro determinato per ciascuna attività produttiva aziendale finalizzata all'allevamento di bestiame o all'utilizzo agricolo del terreno; essi sono calcolati come differenza tra il valore della produzione vendibile e l'importo di alcuni costi specifici. Questi ultimi comprendono le spese sostenute per l'acquisto di sementi, piantine, fertilizzanti, antiparassitari, mangimi, foraggi, spese per l'irrigazione, trasformazione e confezionamento dei prodotti, riscaldamento delle serre, assicurazioni sulle produzioni. Sono, pertanto, escluse le spese per la manodopera e la meccanizzazione. I RLS, a differenza dello Standard Output (SO), includono i sussidi al prodotto e considerano la parte relativa ai costi specifici variabili. Il RLS, viene calcolato dall'INEA, è definito "standard" in quanto determinato su una media triennale e con riferimento ad una situazione produttiva media di un'area che, per l'Italia, è stata individuata nella zona altimetrica regionale. Le unità alle quali i RLS si riferiscono sono l'ettaro per le produzioni vegetali (per i funghi 100 mq) e il capo per le produzioni animali (per i volatili si considerano 100 capi, per le api l'alveare). L'ammontare dei RLS corrispondenti alle attività produttive aziendali equivale alla dimensione economica dell'azienda ed è espressa in UDE. Dall'esercizio contabile 2010, in seguito all'adozione del Reg. CE n. 1242/2008, i RLS sono sostituiti con lo SO.
- m) **Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA)**: l'indagine è condotta annualmente dal CREA (Centro di ricerca Politiche e Bioeconomia) in adempimento del regolamento (CEE) n. 79/65 del Consiglio e successive modificazioni.
- n) **Ricavo Totale Aziendale (RTA)**: rappresentano i ricavi complessivi aziendali per la cessione di prodotti e servizi. Comprende i valori corrispondenti ai ricavi delle vendite dei prodotti aziendali e servizi, alle variazioni delle scorte, agli aiuti pubblici in conto esercizio (Politiche OCM UE), agli autoconsumi, regalie e salari in natura e ai ricavi derivanti dalle altre attività connesse (ricavi da agriturismo, contoterzismo attivo, affitti attivi, altri ricavi per attività connesse).
- o) **Riclassificazione del bilancio**: significa raggruppare e sommare le voci dei prospetti contabili rispettando determinate logiche di aggregazione. Consente, da un lato, di uniformare i bilanci che hanno diversa forma e contenuto e, dall'altro, di evidenziare determinate informazioni semplificando l'opera di lettura ed interpretazione dei risultati contabili.
- p) **Superficie Agricola Utilizzata (SAU)**: è la superficie aziendale effettivamente coltivata; sono esclusi boschi, orto familiare e le tare.
- q) **Schema scalare a valore aggiunto**: schema di riclassificazione del Conto Economico basato sulla presentazione delle voci in un elenco che parte dalla determinazione della PLV e, successivamente, individua il Valore aggiunto, il Prodotto netto, il Reddito operativo ed il Reddito netto.
- r) **Trasferimenti pubblici**: comprendono i contributi alla produzione, vale a dire i premi e le sovvenzioni nonché le integrazioni al reddito erogati dagli enti pubblici a sostegno del settore agricolo.

- s) **Unità di Dimensione Economica Europea (UDE)**: era data dall'ammontare del Reddito Lordo Standard (RLS) complessivo, ottenuto come sommatoria del RLS di ciascuna attività produttiva presente in azienda (1 UDE corrisponde a 1.200 euro di RLS). Rispetto alla dimensione economica, ai fini della classificazione tipologica, le aziende del campo di osservazione o del campione contabile vengono raggruppate in 7 classi di UDE. Dal 1° gennaio 2010 sostituita da DEA.
- t) **Unità di lavoro (UL)**: indica la quantità di lavoro prestato nell'anno da un occupato a tempo pieno, oppure la quantità di lavoro equivalente prestata da lavoratori impiegati a tempo parziale. Fa riferimento ad un numero di ore annue corrispondenti ad un'occupazione esercitata a tempo pieno, numero che può diversificarsi in funzione della differente attività lavorativa. In generale, nel database RICA esso è pari a 1.800 ore annue se il lavoratore non appartiene alla famiglia coltivatrice; se, invece, è un componente della famiglia coltivatrice (lavoro familiare, **Unità di Lavoro Familiare – ULF** -) è pari a 2.200 ore annue. Pertanto, costituiscono una **ULF** i lavoratori familiari quando raggiungono o superano le 2.200 ore lavorative annue. Se non vengono raggiunte le 2.200 ore viene calcolata la frazione corrispondente; i salariati fissi presenti tutto l'anno costituiscono una **UL**; i salariati fissi che non sono presenti tutto l'anno costituiscono una **UL** quando raggiungono o superano le 1.800 ore lavorative annue, se non vengono raggiunte le 1.800 ore viene calcolata la frazione corrispondente; per gli avventizi le **UL** derivano dalle ore complessive diviso 1.800.
- a) **Unità di Bovino Adulto (UBA)**: è una misura utilizzata per standardizzare il numero dei capi allevati in una azienda, attraverso degli appositi indici di conversione qualsiasi specie allevata viene definita in termini di unità bovine.
- b) **Valore Aggiunto (VA)**: nel bilancio RICA_INEA il VA rappresenta il saldo tra i Ricavi Totali Aziendali e i Costi Correnti. Esso riassume il risultato lordo di gestione dei processi produttivi e rappresenta un margine lordo che non tiene conto dei costi derivanti dall'uso delle strutture aziendali (costi fissi), né di quelli di manodopera, né di altri oneri e proventi che non sono legati alla produzione di beni e prodotti agricoli.
- c) **Valore Standard della Produzione o Standard Output (SO)**: fa riferimento alla sola produzione lorda, senza includere i sussidi al prodotto e senza considerare la parte relativa ai costi specifici variabili. Quindi, lo SO di una determinata produzione (vegetale o animale) è il valore monetario della produzione, che comprende le vendite al prezzo franco azienda. Le unità di riferimento rimangono quelle del RLS ma, il calcolo si effettua su una media quinquennale.

Allegato B: Indici

Tabella A – Indici strutturali ed economici usati e loro breve descrizione

<i>Indice</i>	<i>Formula</i>	<i>Descrizione</i>
Indici Strutturali		
Grado di intensità fondiaria (Gif)	$Gif = \frac{Kf}{SAU}$	Capitale stabilmente investito su ettaro di SAU.
Grado di intensità di esercizio (Gie)	$Gie = \frac{KAT}{SAU}$	Quantità di capitale di esercizio impiegato sull'unità di superficie.
Grado di intensità aziendale (Gia)	$Gia = \frac{Kf + KAT}{SAU}$	Investimento complessivo medio per ettaro.
SAU proprietà	$\frac{SAP}{SAU}$	Incidenza percentuale della SAU in proprietà sulla SAU totale aziendale.
SAU irrigata	$\frac{SAUIR}{SAU}$	Incidenza percentuale della SAU irrigata sulla SAU totale.
Intensità lavoro	$\frac{ULT}{SAU}$	Disponibilità di SAU per unità lavorativa.
Indice di conduzione familiare	$\frac{ULF}{ULT}$	Incidenza del lavoro familiare sul lavoro totale utilizzato in azienda. Tanto più si avvicina a 1 tanto maggiore sarà, in azienda, il ricorso al lavoro familiare.
Grado di meccanizzazione	$\frac{KW}{SAU}$	Disponibilità di forza motrice disponibile per ettaro di superficie.
Nuovi investimenti	$\frac{INV}{SAU}$	Grado di dinamicità aziendale rispetto alla SAU.
Indici Economici		
Ricavi Totali Aziendali per ettaro	$\frac{RTA}{SAU}$	Misura il grado di efficienza tecnica raggiunto dall'azienda, fornendo un'indicazione sull'incremento o il decremento che i capitali conferiti nella produzione hanno subito per effetto delle operazioni colturali.
Ricavi Totali Aziendali per unità di lavoro	$\frac{RTA}{ULT}$	Misura l'efficienza del lavoro.
Valore Aggiunto per ettaro	$\frac{VA}{SAU}$	Esprime la produttività del terreno al netto dei costi variabili.
Valore del Sostegno Pubblico per Ricavi Totali Aziendali	$\frac{Aiuti}{RTA}$	Incidenza del sostegno pubblico ricevuto dalle aziende sui ricavi totali aziendali. Quanto più si avvicina a 1 tanto maggiore sarà l'incidenza degli aiuti sulla formazione dei ricavi totali.
Reddito Operativo per ettaro	$\frac{RO}{SAU}$	Risultato economico della gestione caratteristica. Comprende tutti i costi e i ricavi originati dai processi produttivi e dai servizi attivi e passivi collegati alle attività agricole.
Reddito Netto aziendale per ettaro	$\frac{RN}{SAU}$	Risultato economico complessivo dell'azienda. Comprende anche i costi e i ricavi originati dalle attività non considerate tipicamente agricole: gestione extra-caratteristica (gestione finanziaria, gestione straordinaria, gestione diverse e trasferimenti pubblici). Individua la capacità di remunerare tutti i fattori produttivi utilizzati.

Tabella B – Indici finanziari usati e loro breve descrizione

Indice	Formula	Descrizione
Breve Periodo		
Quoziente di liquidità (Q _l)	$Q_l = \frac{\text{Liquidità immediate} + \text{Liquidità differite}}{\text{Passività correnti}}$	Rappresenta la solvibilità a breve termine, in quanto misura la capacità dell'azienda di assolvere ai propri impegni finanziari a breve termine.
Quoziente di disponibilità (Q _d)	$Q_d = \frac{\text{Disponibilità}}{\text{Passività correnti}} + Q_l$	Valuta quanto le risorse liquide (liquidità immediate + differite) e quelle prontamente liquidabili (disponibilità) permettano di fronteggiare gli impegni assunti. L'equilibrio finanziario si ha attorno a 1,5-2, ovvero l'attivo a breve deve essere superiore al passivo a breve termine.
Medio-Lungo Periodo		
Copertura finanziaria (C _f)	$C_f = \frac{\text{Passività Consolidate} + \text{Mezzi Propri}}{\text{Capitale Fisso}}$	Se C _f > 1 tutti i beni durevoli sono stati finanziati con fonti di medio-lungo termine; se C _f < 1 una parte delle risorse utilizzate dovranno essere restituite nel breve periodo.
Quoziente del margine strutturale	$Q_{ms} = \frac{\text{Mezzi Propri}}{\text{Capitale Fisso}}$	Un valore pari o superiore ad 1 è sempre indice di equilibrio finanziario, ma occorre valutare se esiste un effetto leva positivo che consentirebbe un'ottimizzazione dei risultati usando risorse esterne.
Fonti di Finanziamento		
Indice di dipendenza finanziaria (I _{df})	$I_{df} = \frac{\text{Fonte di terzi}}{\text{Capitale investito}}$	Esprime la quota delle fonti di finanziamento esterne rispetto alle totali. Varia da zero ad uno a seconda che l'azienda sia totalmente indipendente o totalmente dipendente da risorse esterne.
Leva finanziaria (L _f)	$L_f = \frac{\text{Fonte di terzi}}{\text{Mezzi Propri}}$	Misura l'equilibrio o lo squilibrio tra le diverse fonti di finanziamento dell'azienda e, permette di definire quante volte il capitale di terzi (finanziatori esterni) è superiore rispetto ai mezzi propri. Pertanto, più l'azienda è indebitata, più è esposta al rischio di abbandono.

Abstract

Small farms are gaining space and importance within the agricultural policies implemented by the European Union, mainly for the role that they play for the preservation of the territory and for the economic development of local rural areas. Small farms represent a new opportunity to guarantee the permanence of populations and agricultural workers in rural areas, contributing to the formation of the income of the farming family.

Therefore, in this study, the structural characteristics were defined, as well as the economic and financial situation of small farms.

The analysis is performed through the Italian FADN data for the year 2018 and using a set of structural and economic-financial indicators. Small farms have been identified through Standard Output (SO), choosing those with a SO of less than 25 thousand euros.

The territorial distribution of small farms shows a polarization: 39% are located in Southern Italy and 33% in Northern Italy. In general, the analysis reveals that small farms are farms specialized in permanent and arable crops, they are mainly conducted by men with a high school education level and with an average age over 50 years. The economic results show a good performance of small farms. In particular, the economic ratios in relation to the working units are better than those in relation to the utilised agricultural area. However, there is a wide regional differentiation. Specifically, the regions of Northern Italy have the best results in terms of farm net income, while those of Southern Italy are more dependent on the public support they receive.